E20 — Нахимсон, М. И.
41 ×

М. СПЕКТАТОР

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

КОНСПЕКТИВНЫЙ КУРС

ИЗДАТЕЛЬСТВО „ПРОЛЕТАРИЙ“
1930

ОГЛАВЛЕНИЕ

	Стр.
Предисловие	3
Введение. К методологии „мирового хозяйства“	5
Глава первая. Период господства торгового капитала	8
Глава вторая. Промышленный капитализм	20
Глава третья. Внешний рынок в эпоху промышленного капитализма	39
Глава четвертая. Рост основного капитала	60
Глава пятая. Финансовый капитал	75
Глава шестая. Монополистический капитализм	83
Глава седьмая. Экспорт капитала	115
Глава восьмая. Колонии	140
Глава девятая. Понятие „мировое хозяйство“	157
Глава десятая. Противоречия послевоенного капитализма	165
Глава одиннадцатая. Мировое хозяйство и СССР	190

Библиографическое описание втого издания помещено в „Літописі Українського Друку“, „Карточном репертуаре“ и др. указателях Украинской Книжной Палаты

Напечатано в первой типографии
Издательства „Пролетарий“
Харьков, Пушкинская, 40
Тираж 7.000—12½ п. л.
Укрлит № 5153
Зак. № 239

ГОСУД ПУБЛИЧНАЯ
ИСТОРИЧЕСКАЯ
БИБЛИОТЕКА РСФСР
№ 16183 1968

ПРЕДИСЛОВИЕ.

Мировое хозяйство — относительно молодая отрасль политической экономии. Ею стали интенсивно заниматься только в самые последние годы. Обычно, однако, ограничиваются описанием только мировых хозяйственных связей, изложением экономико-географических моментов, подчеркивая превалирующее значение мирового рынка над национальным. Мы пытаемся дать более углубленное теоретическое освещение этих проблем, вскрывая их социальную сущность. Больше года тому назад вышла наша книга „Введение в изучение мирового хозяйства". Она вызвала довольно оживленную полемику в литературе, что весьма естественно, так как мы в ней развили совершенно новое учение о мировом хозяйстве. В настоящей работе мы пытаемся осветить те же проблемы еще с другой стороны, пользуясь для этого отчасти *новым* материалом, появившимся за этот промежуток времени.

Мы по возможности избегали простого повторения высказанных в „Введении" положений, старались новым подходом и новыми данными осветить то, что оказалось недостаточно уясненным в предыдущей нашей работе. Эта наша работа не заменяет, а *дополняет* в известном смысле первую; тем не менее она и самостоятельно может служить пособием при изучении мирового хозяйства [1]).

Когда мы писали „Введение", нам казалось, что ссылки в подтверждение сказанного на Ленина, так усиленно изучаемого в наших вузах, излишни. Из появившихся на „Введение" рецензий, однако, видно, что даже передача собственными словами основных мыслей Ленина, как это показала наша статья в № 5 „Мировое хозяйство и мировая политика" за 1929 г., не всегда правильно

[1]) Для изучения этих проблем необходимо ознакомиться со следующими трудами: *Гильфердинг*—„Финансовый капитал", *Ленин*—„Империализм как высшая стадия капитализма" и *Дж. А. Гобсон*—„Развитие современного капитализма".

воспринимается. Мы поэтому здесь чаще прибегаем к цитатам, хотя продолжаем считать, что доказательством правильности какого-нибудь положения может явиться логическая и фактическая проверка, а не простая ссылка. Но мы нигде и не ограничиваем себя этими ссылками, а приводим новые данные, подтверждающие положения Ленина. Само собой разумеется, что и эта наша работа встретит различные критические замечания. Было бы только весьма желательно, чтобы товарищи, выступающие с критикой, не ограничивались простыми утверждениями, а пытались самостоятельно анализировать положение вещей и указывать, правильны ли те выводы, которые мы делаем на основании приводимого нами *материала*. Только такую критику можно считать плодотворной.

Мировое хозяйство стало обязательным предметом в наших вузах. Между тем, ни объем, ни самый предмет еще точно не установлен. Крайне желательно, чтобы соответствующие инстанции сговорились на сей счет, быть-может, путем созыва общесоюзной конференции преподавателей по „мировому хозяйству". Мы надеемся, что наши работы помогут разобраться в этом вопросе.

ВВЕДЕНИЕ.

К МЕТОДОЛОГИИ „МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА“.

Касаясь в своем „Введении“ „К критике политической экономии“ методов экономического исследования, Маркс наметил план построения своей системы в определенной последовательности. Сначала, говорит он, следует развить общее абстрактное определение, которое именно поэтому более или менее относится ко всем общественным формам. Затем необходимо выяснить „категории, которые образует внутренняя структура буржуазного общества, каковыми являются капитал, наемный труд, земельная собственность, их отношения друг к другу, обмен между общественными классами, обращение, кредит. Затем налоги, государственный долг, колонии, эмиграция“. После этого Маркс предполагал перейти к выяснению международных условий производства, международного разделения труда, международного обмена, вексельного курса, мирового рынка и кризиса. Таким образом, в намеченной Марксом программе проблемы международного характера стоят на последнем месте. Как известно, Марксу не удалось довести до конца поставленную задачу, но он дал в своем „Капитале“ все необходимое, на основании чего можно выяснить оставшуюся недоразвитой проблему.

Идя по пути, указанному Марксом и продолженному Лениным, мы пытаемся здесь осветить проблемы мирохозяйственных отношений. При этом мы, конечно, исходим из общих „категорий“, установленных Марксом, и наша теоретическая задача сводится к тому, чтобы уяснить, насколько указанные отношения укладываются в эти категории и вносит ли современная нам действительность хотя бы некоторые изменения в общие законы капиталистического развития. Мы прежде всего ставим перед собой вопрос о мировой рыночной стоимости, о мировой цене. Совпадает ли это понятие качественно и количественно с ценой на национальных

рынках? Можно ли вообще говорить о мировой цене как таковой? Мы далее выясняем, в какой мере тенденция к уравнению прибыли—эта основная двигательная пружина капиталистического механизма—испытала видоизменения под влиянием новейших явлений экономической жизни. Мы, однако, не ограничиваемся указанием на эти видоизменения общих законов политической экономии. Мы ищем *законы развития* монополистического капитализма, т.-е. новые тенденции, которые не случайны, не зависят от того или другого стечения обстоятельств, а *закономерны*, вызваны самим ходом развития и в свою очередь на него влияют. Мы исходим из конкретной действительности, но не ограничиваемся простым ее описанием, а ищем „единство в ее многообразии", исследуем новые законы, в той или иной степени изменяющие или дополняющие уже установленные законы развития капиталистического хозяйства.

Способ изложения у Маркса характеризуется тем, что он, детальнейшим образом ознакомившись с материалом, конструирует свои положения сначала логическим путем („абстрактно"), чтобы потом привести богатейший и ценнейший материал для освещения сказанного. Абстракция Маркса—только наиболее законченное и точное выражение конкретной действительности. Мы, исходя из уже установленных Марксом законов, пытаемся каждое новое теоретическое утверждение тут же обосновать фактами. Одной логической конструкции недостаточно, если нам приходится отмечать то новое, что вносит современная действительность в общие законы развития капитализма. Мы следуем в этом отношении за Лениным, „Империализм" которого „конкретен", основывается на богатом материале и в то же время „абстрактен", устанавливая общие законы развития монополистического капитализма.

Отметим еще, что, говоря о хозяйственных отношениях между отдельными странами или особыми хозяйственными организмами, мы, конечно, не упускаем из виду, что они тесно переплетаются с внутренними экономическими отношениями, вытекают из них и в свою очередь влияют на них. „Следствие" и „причина" и здесь, как вообще в жизни, диалектически связаны между собою. Внешний рынок влияет на внутренний и в то же время определяется им. Но *способ изучения* какого-нибудь явления заключается в *выделении* одних моментов и абстрагировании от других. Мы можем изучать связь между внутренним и внешним рынком, можем тео-

ретически исследовать развитие только внутреннего или только внешнего рынка, помня при этом, что мы таким исследованием уясняем не весь комплекс явлений, а только отдельные его стороны.

Был период, когда страны были изолированы друг от друга или когда внешняя связь ограничивалась весьма мало существенными сторонами жизни. В наше время несомненна полная зависимость почти всех стран от мирового рынка и других мирохозяйственных связей. Выяснить сущность этих экономических связей различных стран между собой, показать закономерность их развития и влияние их на общее развитие капиталистического хозяйства—вот задача, которую мы ставим перед той частью политической экономии, которая называется „мировым хозяйством". Мы считаем необходимым рассмотреть эти проблемы отдельно от общей экономической теории. Такое выделение этой проблемы обосновано, с одной стороны, тем разделением между отдельными вопросами теоретической экономии, которые были указаны Марксом, и, с другой стороны, их своеобразием.

Проблемы мирового хозяйства могут быть изучаемы путем анализа современного положения вещей. Так мы и ставили вопрос в нашем „Введении в изучение мирового хозяйства", появившемся в 1928 г. Но к этой экономической проблеме можно подойти и *исторически*, выясняя ход ее развития и ее отличительные черты. В данной нашей работе мы выбрали в первой части второй способ изложения: именно, мы уделили много внимания периоду господства торгового капитала и промышленного капитализма для того, чтобы ярче и полнее оттенить то новое, что принес с собой монополистический капитализм. Только уяснив себе особенности периода господства промышленного капитала, который уже почти повсюду стал достоянием истории, вследствие чего его характерные черты мало усваиваются нашими молодыми поколениями, можно понять и новые тенденции в развитии монополистического капитализма.

ГЛАВА ПЕРВАЯ.

ПЕРИОД ГОСПОДСТВА ТОРГОВОГО КАПИТАЛА.

Преобладание сферы обращения над производством

Мы начинаем наш анализ с периода господства торгового капитала, так как до этого времени внешние отношения между странами были редки и носили случайный характер. Производство имело целью удовлетворение потребностей своей общины, своего клана или своей семьи и редко давало излишки, которые могли бы быть обменены на продукты других производителей. Там же, где такие излишки образовывались, вследствие ли особых благоприятных природных условий или в результате накопленного веками опыта и развития производительности труда, торговля ими относительно быстро переходила в руки специальных купцов. Первоначальный обмен совершался между соседними кланами (сначала в виде „немого“ обмена, сменившего грабеж, как способ присвоения чужих излишков); когда же обмен распространился на более отдаленные общины, выделился особый класс торговцев. Обмен совершался только „излишками“ и производился теми слоями населения, в чьих руках эти излишки сосредоточивались—военачальниками и представителями духовного сословия. Военачальники выступали сначала, как представители всего рода, но постепенно они присваивали себе эти излишки и производили обмен как бы своими продуктами[1]). Но ни военачальники, ни духовные лица не могли покидать свой край на долгое время и поручали торговлю с отдаленными рынками своим „приказчикам“, которые мало-по-малу становятся самостоятельными торговцами, и международная торговля превращается в самостоятельный источник накопления капитала, приобретающий с течением времени все большее и большее значение. Главными товарами в этот период явля-

[1]) *M. Weber* — „Wirtschaftsgeschichte“, а также наше „Введение в изучение мирового хозяйства“, стр. 37.

ются оружие из металлов, пряности и благовония Азии и Африки, драгоценные камни и благородные металлы, тонкие бумажные и шелковые ткани, ценные кованые изделия, керамика и стеклянные предметы. Наиболее известным „торговым народом" древнего мира являлись финикияне, которых сменили греки, потом римляне, затем арабы, итальянцы, игравшие большую роль в так называемую эпоху Возрождения, а на севере Европы немцы и т. д.

Экономический смысл торговой деятельности сводился для купцов к „продаже сверх цены", т. - е. к надбавке на покупную цену, составлявшей их заработок. Когда товарообмен становится всеобщим явлением, особенного смысла в такой надбавке нет. Ибо, если ты продаешь с надбавкой к цене, то и сам, покупая товары, должен платить за них дороже. Конечно, случайно купец *А* может продать свой товар с более высокой надбавкой, чем торговец *Б*, у которого он в свою очередь покупает товар. Но это значит, что *А* обогащается за счет *Б*. „Весь же класс капиталистов в целом не может наживаться за счет самого себя" *(Маркс)*. Чтобы и *А* и *Б* обогащались, необходимо существование класса, который продает свои товары без надбавки и покупает с надбавкой, отдает при каждой сделке больше стоимости, т.-е., выражаясь экономическим языком, чтобы обмен был *неэквивалентным* — не на основе равных стоимостей. Такой обмен имеет место в капиталистическом обществе между покупателем и продавцом рабочей силы[1]), а в эпоху торгового капитала — как регулярное явление — в сношениях с господствующими классами, живущими за счет других, или в торговле с другими общинами.

Внутри общины обмен между различными производителями, без посредства торговца, происходил на равных основаниях, более или менее приближаясь к действительным стоимостям обмениваемых продуктов. Даже появление торговца долго не могло нарушить установившуюся эквивалентность обмена, так как торговца рассматривали как „производителя", и ему уступали только часть продукта за затраченное на посредничество время. „Торговец" — он сначала тот же кустарь, который везет и свои изделия на рынок,— постепенно специализирующийся, однако, на этом посредничестве, играет роль „приказчика" обеих обменивающихся сторон.

[1]) С точки зрения предпринимателя обмен товара на рабочую силу эквивалентен, так как рабочий получает всю ее стоимость, т. - е. сколько стоит ее воспроизводство.

И только тогда, когда рынок удаляется от производителя, торговец начинает закупать сырье, раздавать его в кредит, ссужать кустаря и деньгами и, в конце концов, подчиняет себе производителя. В особенности, когда торговля происходит между отдаленными государствами, возможна постоянная надбавка к цене за счет других народов, которая попадает уже исключительно в карман торговца [1]).

„Капитал, который сначала определяет цену товаров более или менее по их стоимости, есть торговый капитал, и та сфера, в которой впервые образуется общая норма прибыли, есть сфера обращения, обслуживающая процесс воспроизводства. Первоначально торговая прибыль определяет промышленную прибыль“ [2]).

Эту свою власть торговый капитал приобретает благодаря тому, что на этой ступени развития относительно большая доля общественного капитала находится в сфере обращения. Производитель пользовался еще примитивными орудиями, его запасы сырья и другие оборотные средства были незначительны, и в то же время торговый оборот был очень медленным, издержки транспорта весьма значительными вследствие плохого состояния дорог, небезопасности торговых путей и в виду различных поборов, которым подвергалась торговля при переходе через границы какого-нибудь княжества или даже городского поселения. Обращение господствовало над производством, и торговец, организовавший распределение продуктов, эксплоатировал производителя, забирал в свою пользу всю надбавку к цене, а иногда оставлял производителю только заработную плату [3]).

Источники торговой прибыли.

Основным источником прибавочной стоимости в данный период явилась разница в производительности труда в различных местах, следовательно, разница и в стоимости товаров. Когда, например, стали ввозить

[1]) *Дж. А. Гобсон* — „Развитие современного капитализма“, Москва, 1926, стр. 58—59, а также *Р. Маслов* — „Теория народного хозяйства“.

[2]) *Маркс* — „Капитал“, т. III, ч. I, стр. 270.

[3]) „Даже в начале XIX века,— пишет Гобсон,— фабрикант обычно грузил избытки своей продукции на свой собственный риск, сдавая их купцу на комиссию; а торгуя с Индией, Китаем или Южной Америкой, он часто должен был ждать своих денег или обратного груза индиго, кофе, чая и т. д. в течение целых полутора или двух лет и нести расходы по хранению товаров и порче их от времени и сырости... Почти единственными лицами, распоряжавшимися внутри страны крупными капиталами, были купцы, торговцы и посредники, капитал которых всегда состоял из большого запаса сырых материалов или готовых товаров“ („Развитие современного капитализма“, стр. 40—41 и 64).

из Азии в Европу готовые текстильные товары (этот ввоз начался еще в средние века, во время крестовых походов, и усилился в новое время, в особенности в XVII и XVIII вв.), то ценность их могла быть только весьма приблизительно определена на основе стоимости полотна в Европе, так как обработка хлопка в Европе не была еще тогда известна. При этом короли, князья и другие представители высших классов мало заботились о действительной стоимости тонких муслиновых тканей и кружев, которыми они себя украшали. В основном вопрос сводится к размерам *предложения* и к тому, конкурируют ли между собой продавцы этих товаров или нет. В первом случае можно было добиться понижения цены до более или менее „нормального" уровня, т.-е. до покрытия всех расходов по транспорту плюс уплаченная производителю цена, плюс прибыль купца. Во втором случае естественно никакой границы для цены не было, так как при том незначительном количестве товаров, которое попадало на рынок, их можно было почти всегда продать по любой цене. Если же товаров все-таки оказывалось при монопольных ценах слишком много, их *уничтожали*, чтобы не допускать конкуренции. Отсюда стремление к монополизации торговли, к устранению конкуренции, для чего прибегали к насилию при помощи государственной власти или к обману и тому подобным средствам, если нельзя было рассчитывать на государственную власть. „Существование (торгового капитала — *М. С.*), — говорит Маркс, — может быть выведено лишь как двоякого рода надувательство покупающих и продающих товаропроизводителей" [1]).

„Когда венецианцы, — рассказывает Милль [2]), — стали посредниками общей торговли Южной Европы, они почти не имели соперников; без них вовсе не было бы торговли, и для их прибыли в действительности не было никакого предела, кроме того, сколько могло бы дать и давало невежественное феодальное дворянство за незнакомые предметы роскоши, впервые тогда попавшиеся ему на глаза. Позднее возникло соперничество, и прибыль по этим операциям так же, как и прибыль по другим, стала подчиняться естественным законам" [3]). Монополия венецианцев опиралась на господство арабов на Индийском океане; ее сломили открытие

[1]) „Капитал", т. I, стр. 134.
[2]) „Основания политической экономии", стр. 610.
[3]) Что сверхприбыль торгового капитала носила временный характер, очень часто забывается.

португальцами нового пути в Индию и вторжение турок в их важнейшие опорные пункты на Средиземном море — в Кипр и Крит. В данном случае, как почти во всей истории колониальной торговли средних веков и нового времени, монополия теснейшим образом сливается с государственной властью и держится ею.

„Пока, — говорит Маркс, — торговый капитал играет роль посредника при обмене продуктов неразвитых стран, торговая прибыль не только представляется результатом обсчета и обмана, но, по большей части, и действительно из них происходит. Помимо того, что торговый капитал утилизирует разницу между ценами производства различных стран (и в этом отношении он оказывает влияние на уравнение и установление товарных стоимостей), указанные способы производства приводят к тому, что купеческий капитал присваивает себе подавляющую долю прибавочного продукта, — отчасти в качестве посредника между обществами, производство которых в существенном еще имеет в виду потребительную стоимость и для экономической организации которых продажа части продуктов, вообще поступающей в обращение, следовательно, вообще продажа продуктов по их стоимости имеет второстепенное значение; отчасти потому, что при указанных прежних способах производства главные владельцы прибавочного продукта, с которыми имеет дело купец, — рабовладелец, феодальный сеньор, государство (например, в лице восточного деспота) — являются представителями потребляющего богатства, которому расставляет сети купец".

Итак, Маркс указывает на два источника прибыли купца в период господства торгового капитала: утилизацию разницы между ценами производства различных стран и присвоение подавляющей части прибавочного продукта, которым пользуются господствующие классы. Методы, которыми купец пользуется для этой цели, сводятся к ограблению производителей (которых он или для него государство порабощает) и к обману потребителей. „Торговый капитал, когда ему принадлежит преобладающее господство, повсюду представляет систему грабежа, и не даром его развитие у торговых народов как древнего, так и нового времени непосредственно связано с насильническим грабежом, морским разбоем, похищением рабов, порабощением колоний; так было в Карфагене, в Риме, позднее у венецианцев, португальцев, голландцев и т. д." *(Маркс)*. Итак, торговая прибыль, поскольку она вытекает из

продажи „сверх цены“ и превышает „нормальную“ оплату труда посредника, получается *внеэкономическими* средствами: *порабощением* производителей и *обманом* потребителей. Монополизация путей сообщения и всего процесса обращения — вот экономическая основа сверхприбыли купца. Эта монополия создавалась и опиралась на государственную власть. Она явилась в результате войн, грабежей и порабощения эксплоатируемых народов. Поэтому в роли первых купцов и выступали военачальники, променявшие военное ремесло на торговлю, на которую они, однако, смотрели, как на войну, т.-е. стремились наживаться путем грабежа.

Этим характером торговли того времени объясняется и преобладание колониальной торговли. Она остается в течение всего этого периода преобладающей. Еще в 1785 г. ввоз Англии только из Ост- и Вест-Индии составлял 50% всего ввоза, а к началу XX в.— всего 8% (*Боули* [1]).

Зомбарт подтверждает, что „торговля с Индией“ играет первостепенную роль к концу эпохи господства торгового капитала. „Все исследователи,— говорит он,— согласны в том, что она стала „источником обогащения“ крупных государств. В особенности это относится к „сахарным колониям“... Чем были в XVI и XVII столетиях колонии Голландии, доставлявшие пряности, тем стали в XVIII столетии „сахарные колонии“ Англии и Франции, а именно: осью, вокруг которой вращалась заокеанская торговля“. Зомбарт приводит свидетельства историков, что именно эта отрасль торговли являлась самой прибыльной. „Это — самый важный объект торговли наших дней... колониальная торговля составляет в настоящее время суть всей мировой торговли“,— писал Фейналь. То же подтверждает и английский историк торговли Андерсон.

Размеры мировой торговли.

Каковы размеры мировой торговли? Если в древнем мире и в средние века торговля носила преимущественно сухопутный характер и — поскольку она выходила за узкие пределы соседних общин — вращалась преимущественно вокруг Средиземного моря, то после открытия пути в Америку и в Индию, она распространилась и за океан, втянув большое число стран в общий товарооборот. Однако сами материки, участвовавшие в мировом товарообмене, еще долго

[1]) *A. Z. Bouley* — „England's Foreign Trade in the Nineteenth Century“.

оставались почти совсем не исследованными. Проникновение в глубь их происходило преимущественно через посредство рек и в некоторых случаях также караванным путем. Вообще можно сказать, что к концу XVIII столетия европейцам было известно в лучшем случае только 50% всей суши на земном шаре [1]).

В XVII — XVIII вв. начинают играть роль в мировой торговле наравне с пряностями также некоторые вкусовые вещества: кофе, какао, чай, табак, тростниковый сахар (последний стал особенно распространяться после первой экспедиции Колумба), а позже и хлебозерно, главными вывозящими странами которого были государства северо-восточной Европы (за исключением Норвегии), а именно: Польша, северо-восточная Германия, Англия, а также уже и Россия. Главными ввозящими странами были романские страны бассейна Средиземного моря, а также Голландия. Сырьевые материалы, за исключением индиго, еще играли весьма незначительную роль.

В общем, по данным, которые мы берем у Мюльгалля, общая мировая торговля (ввоз и вывоз), составляла в начале XVIII столетия 88 млн. ф. стерл., при чем на долю Европы приходится 62 млн.; к средине XVIII в. она достигает 140 млн., из которых на долю Европы приходится 103 млн. В 1800 г. мировая торговля составляет уже 300 млн., из которых на долю Европы приходится 230 млн. В начале XIX в. на первом месте по размерам торговли стоит Англия, сумма ввоза и вывоза которой исчисляется по тем же источникам в 67 млн. ф. стерл., или больше 22% общего мирового оборота. За ней идет Германия — 36 млн. ф. стерл., потом Франция — 31 млн. ф. стерл. и Россия — 30 млн. ф. стерл.

В общем надо сказать, что внешняя торговля в XVIII в имела еще весьма ограниченное значение даже для населения Англии, которая в это время была уже развитой торговой страной. Известный статистик-экономист Боули так пишет о значении внешней торговли для Англии в XVIII в.: „За [исключением ввоза пшеницы, внешняя торговля могла бы быть уничтожена без того, чтобы изменился общий строй жизни; богатые лишились бы некоторых предметов роскоши, бедные весьма малого; незначительное число торговцев понесло бы некоторые потери и неважный источник дохода погиб бы, но никаких других результатов это не имело бы".

[1]) *В. Лангебек* — „История мировой торговли", 1928 г., стр. 18.

И дальше: „До XIX столетия мы были аграрной страной, которая вывозила пшеницу на европейский континент... Путешествовать было привилегией богатых, эмиграция рабочих была совершенно неизвестна... Вследствие трудности транспорта, перевозка предметов большого веса и малой ценности не была возможна... До 1790 г. единственными предметами ввоза в большом размере были: шелк, конопля, вино и тропические продукты... До начала XIX столетия английский материал выделывался исключительно из собственной шерсти, при чем экспорт шерсти или овец был запрещен".

Нет необходимости приводить подобную же характеристику торговли других стран. Можно сказать, что повсюду — в Португалии, Испании, Голландии, Франции так же, как и в Англии — внешняя торговля в течение всего этого периода захватила только небольшой круг населения, ограничиваясь почти исключительно предметами роскоши, мало влияла на общий хозяйственный строй страны [1]), приводила к обогащению небольшой группы и, вызывая жадность господствующего класса к новым предметам роскоши, толкала его на усиленную эксплоатацию трудящихся классов, к ухудшению положения широких слоев населения, в результате чего хозяйственный и культурный расцвет, которыми сопровождалась эта торговля в первый период своего развития, быстро приходил в упадок, и торговые страны сходили под ударами разорительных войн с мировой арены.

Торговля почти целиком сводится к ограблению колоний, разорению источников, из которых европейская торговля черпала свои доходы, и в свою очередь является причиной почти беспрерывных войн из-за добычи в этих колониях. Из предшествующих 1790 г. 149 лет Англия, по словам историка Бюша, провела 66 лет в войнах, направленных к уничтожению конкурентов в торговле. В остальные годы, надо прибавить, велись войны в скрытом виде. Именно потому, что монополия внешней торговли, которая доставляла эти прибыли, основывалась на неэкономическом факторе, под-

---

[1]) „Международный товарообмен,— пишет проф. Эйленбург,— захватывает повсюду только узкие круги населения и распространяется только на небольшие ценности. Даже Голландия, Англия и Франция имеют преимущественно аграрный характер, удовлетворяются собственным производством и нуждаются в заграницe только в своей периферии. Внутри страны они еще слабо подвергаются влиянию внешнего товарооборота".

держивалась государственной властью и охранялась ею, она превратилась фактически в торговлю-грабеж. Не говоря уже о том, что до самого последнего времени торговые войны, сопровождаемые также войнами в колониях, сами являлись средством грабежа в колониях и приобретения одного из самых важных товаров того времени — *рабов*.

Влияние торгового капитала.

Итак, общее наше заключение об этом периоде сводится к тому, что основным источником накопления являлась торговая прибыль, а также и ростовщический процент, о котором в данном контексте мы не говорим. Торговая прибыль получалась в основном благодаря монополии, основанной не на экономическом преимуществе тех или других стран над остальными, по крайней мере, по отношению к другим европейским странам, а исключительно на превосходстве военной силы, господстве на морях и на сухопутных путях и на порабощении колониальных народов. Поскольку извлечение добавочного продукта путем порабощения на основе неэкономических средств мы называем грабежом, постольку этот способ обогащения в основном имеет своим источником именно грабеж. Этим отнюдь мы не хотим сказать, что мировая торговля этого времени не способствовала развитию этих стран. В первый период втягивания какой-нибудь страны в мировую торговлю последняя служила импульсом к культурному развитию страны, расширяя ее материальный базис и знакомя с способами производства в других странах. Однако господство торгового капитала, связанное с порабощением производителей и вечными разорительными войнами, в конечном счете приводило к обнищанию не только колоний, но и самих стран, ведших эту торговлю. Исключение из этого общего правила составляла только Англия, и то только потому, что она все больше и больше переходила от чистой торговли к развитию своего производства — к обрабатывающей промышленности.

„Торговля,— говорит Маркс,— всюду влияет более или менее разлагающим образом на те организации производства, которые она застает и которые, во всех своих различных формах, имеют своей целью, главным образом, потребительную стоимость". „Однако,— разъясняет Маркс дальше,— степень разложения старого способа производства зависит от прочности внутреннего строя, и результат этого разложения от характера самих старых способов

производства. Иногда она (торговля — *М. С.*) патриархальную систему рабства превращала в рабовладельческую систему, целью которой являлось производство прибавочной стоимости. При других условиях она привела к развитию промышленности, как это было, например, в греческих городах Европы и Малой Азии, в то время как в Риме купеческий капитал достиг без какого бы то ни было прогресса в промышленности развития более высокого уровня, чем в древнем мире". Точно так же Голландия сохранила характер старой торговли, в то время как в Англии развивалась промышленность, и падение Голландии как господствующей торговой нации явилось, по словам Маркса, только процессом подчинения торгового капитала промышленному капиталу.

Организация торговли.

Первоначально торговля считалась привилегией господствующих классов. Королям принадлежало исключительное право ведения торговли, колонии являлись как бы собственностью королей. В Португалии, как и в Испании, торговля с колониями носила характер государственной монополии. Правительство назначало время отправки судов, количество их, брало на себя военное их снаряжение. Впоследствии привилегия торговли с колониями передавалась особым компаниям, которые, однако, представляли собою государство в миниатюре, так как они были снабжены всеми политическими полномочиями. Они имели свое войско на суше и на море, вели дипломатические переговоры с туземными князьями, чеканили монету, вообще выступали в качестве государственной власти. В 1669 году Португалия официально уступила завоеванную ею область голландско-остиндской компании. Вскоре после появления этой компании была организована англо-остиндская компания, затем и Франция организовала колониальное общество. Все эти прототипы современных акционерных обществ представляли собой нечто в роде маленьких государств с широкими правами в области администрации и пользовались теснейшей поддержкой государственной власти. Таким образом, первоначальной формой международной торговли является *государственная монополия*, которая потом переходит в монополию отдельных обществ, замещающих фактически государственную власть. Во главе этих компаний стояло правление, в которое входили правительственные лица, но не как представители правительства, а как управляющие этими обществами, часто ведущими торговлю за личный счет.

Об отрицательном влиянии этих обществ, которые, как мы уже говорили, превратились исключительно в грабительские, очень много писалось в литературе; особенно резко выступал против этих монополий Адам Смит. Несколькими меткими словами охарактеризовано значение их и в „Капитале". Маркс цитирует одного автора, который говорит о голландско-остиндской компании следующее: „История голландского колониального хозяйства (а Голландия была образцовой капиталистической страной XVII в.) развертывает бесподобную картину предательств, подкупов, убийств и подлостей". Другой историк говорит о голландцах, что их называли самыми опасными грабителями, которых знал только свет божий. Об англо-остиндской компании Маркс говорит, что она, *добившись исключительной монополии на торговлю чаем* и вообще на торговлю с Китаем и сосредоточив монополию транспортировки товаров из Европы и в Европу, страшно разбогатела. Одновременно высшие должностные лица этой компании завели себе еще частный источник дохода, монополизировав судоходство у берегов Индии и между островами, а также торговлю внутри Индии. Монополия на соль, опиум и другие товары стала,— говорит Маркс,— неисчерпаемым источником богатств. „Должностные лица сами устанавливали цены и по произволу обдирали несчастных индусов. Генерал-губернатор участвовал в этой частной торговле. Его любимцы получали контракты на таких условиях, которые позволяли им, лучше чем алхимикам, делать золото из ничего. Крупные состояния вырастали, как грибы после дождя, и первоначальное накопление осуществлялось без предварительной затраты хотя бы одного шиллинга".

Резюмируя значение колоний в период господства торгового капитала, Маркс говорит:

„Колониальная система способствовала тепличному росту торговли и судоходства. „Общества-монополии" (выражение Лютера) были мощными рычагами концентрации капитала. Колонии обеспечивали рынок сбыта для вновь возникающих мануфактур, а монопольное обладание этим рынком обеспечивало усиленное накопление. Сокровища, добытые за пределами Европы посредством грабежа, порабощения туземцев, убийств, притекали в метрополию и тут превращались в капитал".

Маркс и здесь подчеркивает, что накопление совершалось путем грабежей и порабощения, т.-е. *путем неэкономических фак-*

торов. Колониальная политика того времени не вела к расширению воспроизводства в самих колониях, к развитию производительных сил в них, скорей наоборот — приводила к быстрому истощению страны, и вместе с тем сама подрывала корни того дерева, на котором она расцветала. Мы можем, следовательно, сказать о значении торговли в период господства торгового капитала следующее: мелочная внутренняя торговля, которая не выходила из границ соседних общин или государства и которая, как известно, не пользовалась в то время особенным уважением — в значительной мере даже преследовалась,— несомненно сыграла и положительную роль, способствуя дальнейшему развитию разделения труда между отдельными областями и увеличению продукции в тех или других местах, соответственно с природными условиями, а отчасти также с исторически сложившимися обстоятельствами.

Международная крупная торговля с колониями была фактически грабежом, в основном велась только предметами роскоши для господствующих классов и приводила к порабощению, отчасти даже и к физическому уничтожению населения этих колоний, во всяком случае к ухудшению условий их жизни и производства, а также к усилению эксплоатации масс сельского и городского населения в Европе. Она ускоряла, правда, процесс накопления капиталов в руках немногих лиц, но в огромном большинстве случаев этот капитал переходил не в производство, а становился ростовщическим, т.-е. опять-таки непроизводительным, и, следовательно, не содействовал дальнейшему развитию хозяйства этих стран. Только в немногих странах оптовый купец превращался в промышленника или содействовал развитию промышленности. Во всяком случае, характер этой торговли, основанной на монополии, совершенно особый, сближающий его с другими формами эксплоатации того времени — с рабовладельческой и феодальной, основанными на принуждении и политическом и социальном порабощении. Торговля того времени не выделялась из общего строя хозяйства. Она уместилась в „порах", как Маркс выражается, старого общества, не изменяя ни его характера, ни организации производства.

ГЛАВА ВТОРАЯ.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ КАПИТАЛИЗМ.

Размеры мировой торговли в первую половину XIX в.

По мере развития разделения труда, применения машин и расширения рынка развивается производство для рынка, который вместе с улучшением транспортных условий все более и более расширяется и становится международным. В средние века главными путями мировой торговли являлись моря: Средиземное, Северное и Балтийское; после открытия пути в Индию и Америку ареной торговли стали Индийский, Атлантический, а затем и Великий океан. Однако в глубь материков пускались только по рекам и проникали только в узкую прибрежную полосу. Лангебек утверждает, что в конце XVIII в. европейцам было известно в лучшем случае только 50% всей суши на земном шаре. Только постройка железных дорог (первые железные дороги были построены в Англии в 1830 г., во Франции — в 1841 г., в Италии — в 1850 г., а в других европейских странах в 60-х гг.) делает возможной торговлю массовыми продуктами на европейском рынке. Это же обстоятельство создает мировой рынок не только для многочисленных предметов роскоши, но и для предметов первой необходимости, а главное для средств производства.

Размеры мировой торговли долго остаются (на наш теперешний масштаб) весьма ограниченными. По данным Мюльгалля мировой товарооборот выражался за первую половину XIX в. в следующих суммах (в млн. фунт. стерл.):

	1800 г.	1820 г.	1850 г.	1870 г.
Весь оборот	302	341	832	2.191
В том числе:				
Англия	67	74	169	547
Франция	31	33	95	227
Германия	36	40	70	212
Голландия и Бельгия	15	24	61	136

Торговля перечисленных 5 стран составляла в 1850 г. 47,5% всей мировой торговли.

Зомбарт исчисляет мировую торговлю к концу XVIII века всего в 2 миллиарда марок, или в 100 млн. ф. стерл., американская статистика дает следующие цифры развития мировой торговли:

Годы	В млн. долл.	В долл. на 1 душу населения
1800 . . .	1.479	2,31
1820 . . .	1.659	2,33
1830 . . .	1.981	2,34
1840 . . .	2.789	2,93
1850 . . .	4.049	3,76

Все эти исчисления дают сравнительно мизерные цифры, если сопоставить их с объемом мировой торговли в следующие периоды развития капитализма. В 1900 г. мировой товарооборот составлял по тому же источнику уже 20 млрд. долларов, увеличившись за вторую половину XIX века в 5 раз, а в 1913 году уже 40,42 млрд., снова увеличившись за 13 лет в 2 раза.

Первая половина XIX в., когда промышленный капитал боролся с торговым за преобладание, характеризуется, следовательно, еще относительно медленным развитием мировой торговли. Это вытекает и из относительно медленного роста транспортных средств, парусных судов, тоннаж которых увеличился с 1800 по 1850 г. с 4 до 11,5 млн. тонн. Быстрое развитие показывает постройка пароходов; но общий их тоннаж составлял в 1850 г. всего 864 тыс. тонн, или $^1/_{13}$ тоннажа парусных судов. Внутренний рынок показывает, несомненно, более быстрый темп развития, как в этом можно убедиться на основании роста основных отраслей хозяйства — производства хлопка, угля и чугуна.

Годы	Хлопок в млн. англо-фунтов	Уголь в млн. тонн	Чугун в млн. тонн
1800 . . .	520	11,6	0,8
1820 . . .	630	17,2	1,0
1840 . . .	1.310	44,8	2,7
1850 . . .	1.435	81,4	4,7

Добыча угля увеличивается почти в 8 раз, выплавка чугуна — в 6 раз, а сбор хлопка — почти в 3 раза. В Англии добыча угля составила в 1800 г. 10 млн. тонн, в 1845 г. — 45 млн. и в

1860 г. —85 млн.; выплавка чугуна в 1800 г. составила 158 тыс. тонн, а в 1850 г.— 2.250 тыс. тонн; потребление хлопка составило в 1801 г. 54,2 и в 1844 г.— 554,2 млн. фунтов, в то время как экспорт английских товаров увеличился только с 39,7 до (в 1850 г. 90) 71,4 млн. фунтов стерлингов.

Преобладающее значение хлопчатобумажной промышленности.

Господство промышленного капитализма связано с производством предметов потребления, преимущественно с развитием хлопчатобумажной промышленности. История развития этой отрасли промышленности поэтому особенно характерна для этого периода. Родиной хлопчатобумажной промышленности является *Индия*, которая вплоть до начала XIX в. снабжала и Европу своими тканями. Характерна жалоба английских промышленников на „испорченность женской натуры", благодаря которой женщины предпочитают иностранную одежду фабрикатам отечественной промышленности. В 1775 г. было даже образовано патриотическое общество, „с целью борьбы с модой на ткани из Индии", которое бойкотировало мужчин, поддерживающих сношения с дамами, носящими бумажные платья. В 1772 г. впервые были вытканы в Англии миткали из одной только хлопчатой бумаги без всяких примесей. В 1792 г. английская пряжа в первый раз в большом количестве появилась на лейпцигской ярмарке, в 1822 г. ввезен в Индию первый твист. В 1831 г. купцы Индии уже жалуются, что английские изделия вытеснили даже на рынках Индии туземные произведения. За это полустолетие произошла промышленная революция, приведшая к тому, что стоимость труда на единицу продукции в Англии в 1830 г. была примерно в 4 раза дешевле, чем в Индии. Одновременно резко пала цена на пряжу, с 10 шиллингов 11 пенсов за 1 фунт пряжи — твист № 40 — в 1784 г. до 2 шиллингов 6 пенсов в 1812 г. и 1 шиллинга 2,5 пенса в 1830 г. Цена хлопка уменьшалась далеко не в таком размере. Она понизилась с 2 шиллингов за 18 унций в 1784 г. до 1 шиллинга 6 пенсов в 1812 г. и 7,75 пенса в 1832 г., так что остальные издержки производства и прибыль упали с 8 шиллингов 11 пенсов на 1 фунт пряжи до 1 шиллинга 6,75 пенса. В этом резком понижении цен, благодаря техническому прогрессу, и заключалось преимущество английской промышленности над кустарным производством Индии.

Одновременно понизилась и надбавка промышленника к про-

изводственным расходам. К сожалению, данные, которые мы берем у Шульце-Геверница [1]), не дают ясной картины, так как выходит, что стоимость труда по производству 1 фунта пряжи поглощает или даже превышает весь исчисленный остаток на издержки и прибыль. Тем не менее, можно согласиться с Шульце-Геверницем, что прибыль предпринимателя на единицу продукта резко падала. Он объясняет это обостренной конкуренцией, на которую наталкивалась английская промышленность, в особенности со стороны Эльзаса и Швейцарии. Иностранная конкуренция, говорит Шульце-Геверниц, принуждая Англию к удешевлению издержек производства, являлась импульсом к концентрации производства и улучшению техники, повышению производительности труда, лучшему использованию сырого материала, изготовлению из более плохих сортов бумаги одинаково хорошей пряжи, к уменьшению потерь при прядении и даже к переработке отбросов на низкие сорта пряжи. Эти мероприятия дали сильный толчок развитию английской промышленности и экспортной торговле. Так, общая продукция хлопчатобумажных тканей оценивалась (в тыс. фунт. стерл.):

Годы	Для внутреннего рынка	Для вывоза
1766	379	221
1819—21 . . .	13.044	15.740
1829—31 . . .	13.351	18.074

Судя по этим данным, экспорт даже обогнал спрос со стороны внутреннего рынка. По официальным данным, ввоз хлопка в 1820—1924 гг. составлял 152 млн. английских фунтов, в 1830—34 гг.—280 тыс. фунтов, т.-е. ввоз хлопка почти удвоился. Вывоз же пряжи составил за те же годы 26,4 и 70 млн. фунтов. Вывоз материй увеличился с 293 млн. ярдов до 476 млн. Вывоз материй, следовательно, возрастал несколько медленнее, чем ввоз хлопка. Только вывоз пряжи показывает более быстрый темп увеличения.

Экспорт хлопчатобумажных изделий играет чрезвычайно важную роль в английском экспорте того времени. Хотя статистика внешней торговли того времени, в особенности в ценностном выражении, чрезвычайно не точна, все же она дает некоторую возможность установить удельный вес экспорта отдельных продуктов во всем экспорте.

[1]) „Крупное производство", перевод Л. Б. Красина, изд. 1897 г., стр. 48, 58 и 88.

Экспорт текстильных изделий из Англии

(в млн. фунт. стерл.):

Годы	Весь экспорт	Хлопчато-бумажные	Шерстяные	Льняные	Шелковые
1801	24,9	7,5	7,3	1,0	0,28
1816	35,7	15,58	7,8	1,45	0,48
1820	38,4	16,5	5,6	1,6	0,37
1830	61,1	19,43	4,7	1,9	0,5
1840	102,3	24,7	5,3	4,1	0,8
1850	175,4	28,2	8,6	4,8	1,3

Как видно из этих данных, экспорт хлопчатобумажных изделий значительно превышает экспорт остальных текстильных товаров, при чем он в 1801 г. составляет несколько меньше одной трети всего экспорта, в 1816 г. почти половину, в 1830 г. одну треть, в 1840 г. одну четверть и в 1850 г. одну шестую всего экспорта. В последние годы развивается экспорт и других товаров, но экспорт хлопчатобумажных изделий еще продолжает играть преобладающую роль. В 1851 г. экспорт хлопчатобумажных изделий составляет 30 млн. фунт. стерл., железных и стальных изделий—5,8 млн., машин—только 1,2 млн., угля—1,3 млн., а экспорт шерстяных изделий—9,8 млн., льняных—5,1 млн. фунт. стерл. Таким образом, за первую половину XIX в. экспорт хлопчатобумажных изделий играет решающую роль.

Куда шел этот экспорт? Пряжа направлялась преимущественно в европейские страны. В 1820 г. в европейские страны было продано 95,6% всей экспортируемой пряжи. Однако постепенно доля европейского рынка уменьшается. В 1850 г. в Европу направляется только 69% всей экспортируемой пряжи, а в Индию — 16%.

Другую картину дает экспорт хлопчатобумажных материй (см. таблицу на стр. 25).

Из этих данных видно, что экспорт из Англии наталкивался в Европе и Соединенных Штатах на сильное противодействие. Во Франции ввоз английских изделий был запрещен, а другие страны ограждали себя пошлинами. Этим объясняется слабый экспорт в эти страны, хотя в абсолютных цифрах он возрастает (экспорт в Европу с 1820 г. по 1850 г. увеличился с 127,7 до 222,1 млн. ярдов, в Соединенные Штаты он даже вырос с 23,8 до 104,2 млн. ярдов). Все же общий экспорт шел гораздо более быстрым тем-

пом и направлялся, как видно, в те страны, которые не вводили пошлин и являлись колониями Англии.

Экспорт материй в процентах ко всему экспорту:

	1820 г.	1830 г.	1840 г.	1850 г.
Европа	50,9	30,9	25,4	16,4
Турция, Египет, Африка	3,8	9,0	9,4	14,3
Америка (без Соед. Штатов)	22,3	31,7	35,2	26,5
Соед. Штаты	9,5	11,1	4,1	4,7
Индия, Китай			18,3	23,1
Япония, Ява	5,7	12,8	3,8	7,7
Остальные страны	7,8	4,5	3,8	4,3

Господствующее положение Англии на мировом рынке.

В хлопчатобумажной промышленности Англия значительно опередила все остальные страны. По данным Гобсона, число веретен на хлопчатобумажных фабриках в 1846 г. составляло в Англии и Уэльсе 15,6 млн., в Шотландии — 1,7 млн., в Ирландии—0,2 млн. Во всем же мире насчитывалось всего 35,5 млн. веретен. Таким образом Великобритания без Ирландии имела половину всех веретен, в то время как на долю Франции приходилось только 3,5 млн., на долю Австрии и Италии—1,5 млн., на долю Швейцарии—0,65, а на долю Германии — 0,8 млн. Более крупным производителем являлась Россия—7,6 млн. и Соединенные Штаты — 3,5 млн. веретен.

Чем объясняется такой успех английской хлопчатобумажной промышленности? Шульце-Геверниц и Гобсон, как и большинство других исследователей этого вопроса и вообще проблемы „разделения труда“ между отдельными странами, видят главные факторы, определившие ход развития отдельных стран, в естественных условиях. Гобсон прибавляет к ним еще политические и экономические моменты. Естественные условия, содействовавшие развитию хлопчатобумажной промышленности в Англии, сводятся, по Гобсону и Шульце-Геверницу, к следующему: островной характер Великобритании давал ей преимущество в получении сырых материалов и иностранного продовольствия. Умеренный климат содействовал фабрикации хлопчатобумажных изделий. Затем

прекрасные пути сообщения по рекам и каналам, отсутствие горных хребтов, хорошие гавани облегчали создание внутреннего рынка и усиление положения Англии на внешнем рынке. Медленное развитие Германии и России объясняется Гобсоном физическими препятствиями к развитию внешних и внутренних путей сообщения. На примере Германии можно, однако, видеть, как эти физические препятствия являются только относительными, так как впоследствии, как мы увидим далее, темп развития германского хозяйства был гораздо более быстрым, чем английского. Еще более странно звучит объяснение медленности развития Франции. Развитие машинного производства во Франции, говорит Гобсон, особенно задержалось, отчасти благодаря медленности открытия естественно-промышленных районов тех округов, где уголь и железо расположены близко одно от другого и в легко доступном виде. То же, говорит он, относится к Германии и Соединенным Штатам. Но в этом ведь весь вопрос: почему так медленно развивались эти области? Не больше выясняет данную проблему и ссылка на расовые и национальные моменты, которые якобы раньше способствовали развитию Англии, а затем развитию Германии и других стран. Нет никакого различия в расовом отношении между Голландией и Германией, Англией и Америкой, а между тем развитие этих народов шло в различные периоды совершенно различным темпом.

Гобсон далее отмечает, что важнейшим фактором, обусловливающим первенство Англии, было политическое состояние континента Европы. В то время как Англия вводила новые машины, Европа разорялась от военных походов. Только Соединенные Штаты и Швейцария, оставшиеся нейтральными, могли использовать положение вещей. Точно так же Англия, несмотря на большие потери в своих войнах, не подверглась разорению и легко сумела обогнать развитие остальных стран. Оказавшись впереди них, она пользовалась монополией на всех рынках. „Именно эта монополия,—говорит Гобсон,—используемая без всякой церемонии, чтобы удержать цены на самом выгодном уровне и поддержать зарплату на голодном уровне, создала в век максимальной и почти всемирной нищеты массу колоссальных состояний хлопчатобумажных королей. Только после установления мира текстильные и прочие фабрики появились на континенте, и много лет прошло прежде, чем они могли успешно конкурировать с Ан-

глией". Первая страна, которая выступила как конкурент Англии, была Швейцария. За ней последовала Франция. Ее текстильная промышленность развилась преимущественно в Эльзасе.

Экономическими условиями, способствовавшими развитию английской промышленности, Гобсон считает: преобразование английского сельского хозяйства, рост огромной армии труда под влиянием переселения из деревень в города, затем уничтожение средневековых привилегий, гильдий и вообще цехового строя.

Гранат[1]) несколько глубже разбирает этот вопрос, указывая на то, что Англия победила Францию и Германию в этом отношении потому, что в Англии, одновременно с пролетаризацией деревни, успело развиться богатое крестьянство, создавшее рынок для массовых продуктов на одном полюсе и многочисленный рабочий класс—на другом. Во Франции же нищета масс и расточительность дворянства вели к расцвету изящного ремесла, но исключали возможность успешного развития мануфактуры, т.-е. производства на массовый рынок. Только после революции создалась благоприятная почва для развития массовой фабричной продукции.

Однако и в первые десятилетия XIX в. экономическое развитие Англии все же идет более быстрым темпом, чем Франции.

Историк хлопчатобумажной промышленности Бенц указал следующие причины отсталости французской промышленности: „Недостаточная специализация рабочих, еще продолжавших уходить на летние работы в деревню, неустойчивость политического положения, постоянное опасение новых войн и новой революции, недостаток угля и железной руды, которые приходилось привозить из соседних стран, незначительный размер предприятий, работавших преимущественно на местного потребителя и поэтому вынужденных выделывать множество сортов и приспосабливаться ко всему разнообразию вкусов, плохое состояние путей сообщения, более высокое обложение хлопкового сырца и меньшее изобилие капиталов, чем в Англии, и вместе с тем более высокий ссудный процент"[2]). Гранат говорит, что все перечисленные факты — не причина, а скорее следствие слабого развития хлопчатобумажной индустрии. Однако это только в известной мере верно. Причина и след-

[1]) „Классы и массы в Англии", Москва, 1927.

[2]) Легко заметить, что те же моменты затрудняют всюду первые шаги крупной хлопчатобумажной промышленности, в частности на те же препятствия жаловались в свое время в России.

ствие переплетаются между собой. Политическая неустойчивость — несомненно „причина“ слабого развития, точно так же, как раздробленность земли, бедность крестьянского рынка, недостаток угля и железной руды, которые не разрабатывались в это время, вследствие недостатка капитала. Гранат думает, что экспортная торговля не развивалась во Франции потому, что она ничего не ввозила, удовлетворяясь своим собственным хлебом, в то время как Англия ввозила хлеб. „Англия,— говорит он,— победила Францию в области индустриального экспорта потому, что почва ее более тяжелая, что делало местное производство хлеба для нее более дорогим“. Однако Англия долгое время являлась экспортером хлеба. Важнее, что Соединенные Штаты, которые до сих пор продолжают быть экспортером хлеба и других сельскохозяйственных продуктов, сумели все-таки развить чрезвычайно высокую продукцию не только для внутреннего рынка, но и для экспорта. Очевидно, мысль Граната, что выгоден вывоз только в том случае, когда нужно ввозить хлеб, не выдерживает критики, так как очень легко могло установиться определенное разделение труда между Англией и Францией, при котором Англия производила бы одни виды хлопчатобумажных изделий, а Франция — другие, и происходил бы между ними обмен даже промышленными товарами.

Общий экспорт французских товаров в конце 50-х гг. достиг уже 65% экспорта английских товаров. Следовательно, дело совсем не в том, что Франция не нуждалась в импорте хлеба. Гораздо более правильны указания Шульце-Геверница на основании данных имперской комиссии, обследовавшей положение хлопчатобумажной промышленности в Германии, что малая потребительная сила немецких рабочих являлась задержкой в развитии этой промышленности в Германии. Там лишь высшие слои промышленных рабочих покупают предметы одежды новыми, не поношенными. Если бы массы в Германии, говорит он, обладали той же потребительной силой как в Соединенных Штатах или в Англии, то Германия могла бы сбывать у себя дома больше, чем двойное количество теперешнего своего вывоза текстильных товаров.

Затем Шульце-Геверниц, подробно исследуя стоимость продукции в Англии и Германии, приходит к заключению, что в Германии стоимость продукции в то время была почти вдвое выше, чем в Англии, хотя в Германии заработная плата была гораздо ниже, чем в Англии. При этом преимущество Англии, говорит

он, все более возрастает по мере того, как мы от предметов, близко стоящих к продуктам природы, переходим к таким, в производстве которых преобладают труд и капитал. При добыче сырья большую роль играет низкая рента в Германии. Это давало ей в этой области преимущество перед Англией. В машиностроении преимущество Англии было огромно. „Завод с тысячами рабочих для изготовления специальных машин для одной определенной отрасли производства может возникать,— говорит Шульце-Геверниц,—только в центре первоклассной промышленности. Таким образом и машиностроение начинает пользоваться выгодой разделения труда в крупной промышленности. В Германии, где возникал центр текстильной промышленности, развивалось одновременно и машиностроение. Однако немецкому машиностроению еще далеко было до достигнутой в Англии специализации. В немецкой текстильной промышленности недостаточно развита концентрация, точно так же служащее ей машиностроение лишено было еще выгоды крупного производства с широко развитым разделением труда. Строить же машины для хлопчатобумажной промышленности, так сказать, между прочим, рядом с производством других машин, дело не выгодное".

Германия долгое время продолжала ввозить машины из Англии. Текущие издержки производства были в Германии тоже выше, чем в Англии. Даже зарплата в Англии хотя и была выше, чем в Германии, но, благодаря более высокой производительности труда, все же оказалась в Англии на единицу продукции гораздо более низкой, чем в Германии.

Если резюмировать все сказанное о тех преимуществах, которыми пользовалась английская промышленность за первую половину XIX в. по сравнению с промышленностью других европейских стран, то приходится сказать, что в основном все сводится к *накоплению капитала*, которое дало возможность Англии раньше улучшить свою технику, ввести большее разделение труда, поставить производство на более широкий базис, чем это были в состоянии сделать все остальные страны. Кроме того, Англия имела более широкий внутренний рынок, чем ее конкуренты. Опираясь на него, она могла легче завоевывать и мировой рынок. Рано проведенная специализация продукции дала ей возможность сильно понизить производственные расходы. Естественные моменты, несомненно, содействуют развитию производительности труда.

Благодаря этому богатство сырья, близость к рынку и т. д. играют как факторы распределения производительных сил между странами большую роль на первых ступенях развития. Но по мере того, как капитал становится решающим фактором в производстве, сама организация производства, применение машин, специализация и организация рынка являются решающими моментами, в особенности в обрабатывающей промышленности, где производительность труда играет особенно важную роль.

Гобсон несколько раз подчеркивает, что значительную роль в промышленном прогрессе Англии сыграла правительственная политика, в особенности ограбление колоний. „Обширные колониальные владения и политические связи в различных частях мира, охватывающие чрезвычайно разнообразные материальные источники, дали огромное преимущество Англии, в меньшей степени — Франции, Голландии и Испании". Дальше он еще подчеркивает эту мысль: „Крупные аннексии,— говорит он,— сделанные Англией в течение XVIII и XIX столетий, дали ей на многих лучших рынках монополию на покупку сырья и сбыт изделий промышленности. Благодаря этому она могла утилизировать новые изобретения, которые было выгодно применять только в крупных производствах с большим и обеспеченным рынком".

Все эти указания, несомненно, правильны. Но почему не развилась промышленность в Испании и Португалии? Почему Англия обогнала Францию и Голландию? Ведь все эти страны грабили свои колонии и обогащались за их счет. Следовательно, нужны были еще другие предпосылки для развития промышленности.

На значение колоний в этом отношении указывает и Маркс. Он подчеркивает и значение внешней торговли, служившей „в детстве капиталистического способа производства базисом для него". Однако, говорит Маркс, „современный способ производства в своем первом мануфактурном периоде развивался только там, где условия для этого создались еще в средние века... Если в XVI и отчасти еще в XVII столетии быстрое расширение торговли и создание нового мирового рынка оказали подавляющее влияние на падение старого и на подъем капиталистического способа производства, то это, напротив, произошло на основе уже созданного капиталистического способа производства". Создали же капиталистическую промышленность те моменты, о которых мы говорили: емкость внутреннего рынка и накопление капитала.

Победа промышленного капитала.

Если мировой рынок и является основой капиталистического способа производства, то само развитие промышленности ведет к постоянному расширению рынка, так что „не торговля революционизирует промышленность, а промышленность революционизирует торговлю". Торговля же зависит от условий развития промышленности, и по мере накопления капитала в промышленности (в связи с ростом основного капитала) и уменьшения относительной роли обращения (вследствие ускорения оборота капитала и удешевления транспорта) господство переходит к промышленному капиталу, который теперь *подчиняет себе торговый* капитал.

Благодаря этому перемещению капитала из сферы обращения в сферу производства „купеческий капитал от своего прежнего самостоятельного существования спускается до такой роли, когда он является лишь особым моментом применения капитала вообще, когда он функционирует лишь как агент производительного капитала".

Этим изменяется и положение торгового и промышленного капитала на рынке.

„Капитал,—говорит Маркс,—который сначала определяет цены товаров более или менее по их стоимости, есть торговый капитал, и та сфера, в которой впервые образуется общая норма прибыли, есть сфера обращения, обслуживающая процесс воспроизводства. Первоначально торговая прибыль определяет промышленную прибыль. Только после того, как внедрился капиталистический способ производства и производитель сам сделался купцом, торговая прибыль сводится к такой соответственной части всей прибавочной стоимости, которая приходится на долю торгового капитала как соответственной части всего капитала, занятого в общественном процессе воспроизводства"[1]).

Дело в том, что изменился самый характер рыночных отношений: вместо случайной сделки и притом преимущественно с непроизводительными классами, меновой оборот стал всеобщим явлением, каждый является одновременно и покупателем и продавцом. Следовательно, обсчитывать и обманывать друг друга нельзя. Ибо сегодня ты продашь с большой надбавкой, а завтра сам купишь втридорога. Отсюда стремление перейти от „торга с переторжкой" к *твердым* ценам, сберегая время и создавая себе репутацию

[1]) „Капитал", т. III, ч. I, стр. 270.

„солидного“ предприятия, „добросовестно“ обслуживающего своих клиентов. Вместо случайной цены в зависимости от отношений между спросом и предложением, цены, по которой продают при единичных сделках со случайными клиентами, устанавливается твердая цена, которая является базисом всех калькуляций фабриканта. Раньше рынок определял размер предложений; теперь фабрикант старается воздействовать на рынок, который зависит от высоты цены. Поднимается цена, рынок суживается; если цена падает, спрос растет. Организация капиталистических предприятий требует, однако, возможного расширения размеров продукции. Ибо чем крупнее производство, тем, вообще говоря, оно дешевле. Крупное производство дает возможность проведения большего разделения труда, применения улучшенных способов производства, более дорогих машин, лучшего использования энергии, материалов, использования отбросов и т. д. Я уже не говорю о выгодах при закупках и при продаже товаров, которыми пользуется крупный производитель, как и при получении кредита. Все эти моменты заставляют стремиться к массовой продукции, сбыт которой может быть ускорен, если установлена твердая и не особенно высокая цена.

Вот почему фабрикант перешел от продажи по случайным ценам, в зависимости от капризов рынка, к *ценам производства*, которые устанавливаются по производственным расходам с некоторой прибавкой, размеры которой, конечно, зависят не только от данного отдельного производителя и его предприятия, но и от состояния данной отрасли и всего народного хозяйства в данный момент. Мы здесь не анализируем, чем определяются средняя норма прибыли и цена производства, мы только констатируем изменение в самом характере экономических отношений: прибыль получается уже *не от продажи сверх цены*, а в самом процессе производства, от *эксплоатации рабочих*; цена носит не случайный характер, а определяется производственными расходами, от которых она может отклоняться только на короткое время и относительно не очень значительно. Если она падает ниже производственных расходов, производство сократится; если она поднимется значительно выше их, усилится конкуренция новых производителей. Промышленные предприятия сознательно переходят к твердым ценам. Конечно, рынок вносит постоянные коррективы в их цены. Но основа ценообразования дается уже самим процессом производства, а не рынком, как раньше.

Роль торгового капитала сводится к тому, что он ускоряет процесс оборота капитала. „Поскольку он (торговый капитал—*М. С.*),— говорит Маркс, — содействует сокращению времени обращения, он косвенным образом может содействовать увеличению прибавочной стоимости, производимой промышленным капиталистом. Поскольку он влияет на расширение рынка и обслуживает разделение труда между капиталами, следовательно, дает капиталу возможность работать в более крупном масштабе, его функция повышает производительность промышленного капитала и способствует его накоплению. Поскольку он сокращает время обращения, он повышает отношение прибавочной стоимости к авансированному капиталу, следовательно, норму прибыли. Поскольку он уменьшает ту часть капитала, которая должна постоянно оставаться в сфере обращения как денежный капитал, он увеличивает часть капитала, употребляемую прямо на производство".

Торговый капитал становится частью общего капитала и, как таковой, участвует в прибылях последнего. Такое слияние промышленного и торгового капиталов совершается и на самом деле, так как с одной стороны, торговец становится промышленником, а с другой — промышленник проникает в область торговли, по крайней мере, в оптовую. Более того, по мере развития промышленности, она сама становится важнейшим рынком страны. Сырье, материалы и машины становятся важнейшими объектами торговли.

Таковы те взаимоотношения, которые устанавливаются между промышленным и торговым капиталом на внутреннем рынке. Внешний же рынок еще долго продолжает играть своеобразную роль. Здесь торговый капитал [1]), а впоследствии и банковый продолжали играть крупную роль, вплоть до периода монополистического капитализма, когда банковый капитал связался с промышленным,

[1]) Шульце-Геверниц так характеризует взаимоотношения между промышленным и торговым капиталом в этот период:

„Все фабрикаты хлопчатобумажной промышленности, — пишет он, — пряжа, ткани и ситцы стекаются в конце концов в руки оптового торговца, который представляет одну из самых важных персон своего промысла... Лишь немногие фирмы, по большей части старинного происхождения, продолжают экспорт на собственный счет и страх, и возможность такого порядка вещей держит прибыль купцов в умеренных пределах"... Но и оптовые купцы Манчестера ни в коем случае не продают розничному торговцу, а лишь заграничным импортерам, да местным крупным фирмам. Заграничные импортные фирмы часто имеют в Индии, Китае и Африке английских компаньонов, которые содействуют распространению продуктов английской промышленности".

место свободного рынка занял монополизированный, движение товаров стало определяться движением капитала. В период промышленного капитализма внешняя торговля, хотя, как правило, уже часто служит интересам промышленного капитала, но торговый капитал еще преследует и самостоятельные цели, продолжая черпать свои доходы в значительной мере из старого источника: разницы в производственных расходах в различных местах и простого обмана.

Сельское хозяйство и промышленность.

Другой характерной особенностью этого периода является замедление в темпе развития сельского хозяйства по сравнению с промышленностью. Не в том смысле, что сельское хозяйство вообще не развивается, а в том, что темп его развития относительно более медленный, чем темп развития промышленности. И земледелие, — говорит Маркс,— стало производительнее, но не в такой степени, как промышленность. Где производительность промышленности увеличилась в 10 раз, производительность земледелия увеличилась, может-быть, вдвое. Земледелие, следовательно, стало относительно менее производительным, хотя положительно — производительнее. Надо сказать, что цифры 10 и 2 служат для Маркса только иллюстрацией. На самом деле расхождение между ростом производительности труда в сельском хозяйстве и в промышленности на небольших отрезках времени не так значительно, а за весь XIX век, конечно, гораздо больше. Относительное значение сельского хозяйства в общем хозяйстве страны сильно падает. Ибо от сельского хозяйства постепенно отходят одна отрасль за другой, его сфера работы суживается, в то время как промышленность развивается в разнообразных направлениях, увеличивая и разнообразя те продукты, которые она производит. Сырье, добываемое в сельском хозяйстве, раньше обрабатывалось в крестьянской же семье, теперь обработка его перешла к городу, к промышленности, которая сумела из того же сырья создать такое большое количество разнообразных предметов потребления, вызвать к жизни такие потребности, которых не знали раньше или которые не могли быть удовлетворены вследствие дороговизны. Более того, промышленность создала и собственный спрос на оборудование, который играет все большую и большую роль и в свою очередь крайне диференцировался, так что он поглощает растущую долю продукта страны. Если к этому прибавить, что промышленность

преобразовывает и сельское хозяйство, снабжая его орудиями труда, заменяющими человеческую силу, а также в известном смысле и „сырьем“ в виде искусственного удобрения, то станет ясным, почему число занятых в сельском хозяйстве должно относительно уменьшаться, а в промышленности возрастать. Вместе с этим и удельный вес промышленности во всем народном хозяйстве должен увеличиваться за счет сельского хозяйства. Там, где размеры сельскохозяйственной продукции не изменяются или даже сокращаются, число занятых вследствие сокращения сферы деятельности крестьянской семьи, а, в особенности, под влиянием сокращающих труд орудий производства, уменьшается абсолютно; при расширении площади посева или интенсификации продукции (лучшей обработки земли с целью повышения сбора с единицы площади) число занятых может абсолютно возрастать, но относительно, по сравнению с ростом общего числа самодеятельных (принимающих участие в процессе производства или обращения, или в личном услужении) в стране или в промышленности, падает. Например, в Соединенных Штатах число занятых в сельском хозяйстве увеличилось с 1850 г. по 1880 г. с 2,4 до 7,7 млн., а в 1910 г.— до 11,4 млн., но в промышленности оно выросло с 0,96 до 2,53 и 8,03 млн., т.-е. в то время как в сельском хозяйстве оно увеличилось меньше, чем в 5 раз, в промышленности оно возросло в 8 раз. На долю промышленности, если считать и ремесло, приходилось уже в 1910 г. почти столько же занятых (10,8 млн.), сколько в сельском хозяйстве, в то время как еще в 1880 г. в промышленности была занята половина того числа, что в сельском хозяйстве (3,8 млн.). В 1820 г. в сельском хозяйстве Соединенных Штатов были заняты 87%, в 1870 г.— 47%, в 1920 — 26% всего самодеятельного населения. В Англии, Уэльсе и Шотландии мы уже в период господства промышленного капитала, когда конкуренция Америки еще не так остро ощущалась, имели абсолютное сокращение числа занятых в сельском хозяйстве, а именно:

Годы	В миллионах	В проц. к общ. числу занятых
1851	1,71	23,5[1])
1861	1,65	21,2[1])
1871	1,46	16,8[1])
1881	1,59	12,5
1891	1,50	10,3
1901	1,40	8,6
1911	1,43	7,8
1921	1,31	6,7

[1]) Только мужчин.

Здесь мы имеем не только относительное, но и абсолютное падение числа занятых в сельском хозяйстве. Ибо в Англии посевная площадь не увеличивалась, интенсификация тоже делала небольшие успехи. В мировом масштабе, если верны подсчеты Мюльгалля, число занятых в сельском хозяйстве с 1840 г. по 1887 г. значительно выросло, с 55 до 80 млн., т.-е. на 45%. Общая стоимость сельскохозяйственной продукции увеличилась еще значительнее, с 1,8 до 3,9 млрд. фунтов стерлингов, т.-е. больше, чем в 2 раза. Темп роста продукции фабричной промышленности за тот же период был еще быстрее — в 3,5 раза, а горного дела — даже в 7,2 раза. Продукция горной промышленности (железо, металл, уголь) идет на создание основного капитала, и увеличение ее знаменует собой рост основного капитала, о чем у нас речь будет впереди. Теперь достаточно констатировать, что продукция сельского хозяйства в европейских странах и следующих заокеанских аграрных странах — Соединенных Штатах, Канаде, Австралии и Аргентине — составляла в 1820 г. 50% всей продукции этих стран (включая и издержки по транспорту и торговле), в 1840 г. — 44,8%, в 1860 г. — 35,6%, а в 1880 г. — только 30,5%, в то время как продукция промышленности составляла ко всей продукции в 1820 г. — 30,8%, в 1840 г. — 33,8%, в 1860 г. — 36% и в 1880 г. — 37,6%.

Более быстрый рост промышленности, чем сельского хозяйства, не подлежит, следовательно, сомнению. Тот же процесс замечается и в Соединенных Штатах, где доля сельского хозяйства в национальном доходе падает в период с 1850 по 1880 г. с 34,6% до 20%, а доля промышленности поднимается с 19,6 до 24,4%. Годы 1860 — 1870 были сравнительно неблагоприятны для американского сельского хозяйства, в связи с гражданской войной между северными и южными штатами и с переходом от подневольного к свободному труду. Впоследствии сельское хозяйство быстро оправилось и, благодаря применению машин, показывает даже значительное развитие производительности труда, а именно: с 1880 г. по 1910 г. увеличение в 2,3 раза, в то время как в промышленности она вырастает за это время всего на 58% (по исчислениям Кинга).

Но эти данные не дают правильной картины вследствие того, что для 1880 г. показана весьма низкая производительность сельского хозяйства, объясняющаяся случайными моментами; в дей-

ствительности же рост производительности труда в промышленности идет быстрее, нежели в сельском хозяйстве. За период 1898—1900 гг. по 1924—26 гг. мы имеем равномерное развитие и одинаковый рост производительности труда в промышленности и в сельском хозяйстве Соединенных Штатов *(на 47%)*. Это объясняется влиянием войны, задержавшей рост производительности труда в промышленности. За указанный последний период продукция промышленности поднялась *на 175%*, а продукция сельского хозяйства всего *на 47%* [1]).

Вся экономическая история общества резюмируется, говорит Маркс, в процессе отделения города от деревни. Этот процесс привел прежде всего к созданию рынка, сначала внутреннего, а впоследствии и внешнего. Внешние торговые отношения начались, правда, не на почве обмена продуктов сельского хозяйства на промышленные, но очень скоро эта торговля стала играть крайне важную роль. Указанное нами раньше неравномерное развитие промышленности и сельского хозяйства заставило промышленные страны, с одной стороны, искать рынка для сбыта своих предметов личного потребления (производство которых, как мы видели, играло такую роль в период промышленного капитализма) и дешевого сырья и хлеба. Аграрные страны благодаря обилию естественных богатств, еще не расхищенных, как в развитых капиталистических странах, и вследствие этого с высокой производительностью труда в сельском хозяйстве и добывающей промышленности, низкой ренте, а иногда и дешевизне труда (вследствие крайней его эксплоатации) доставляют хлеб и сырье по относительно низким ценам, что означает для промышленных стран понижение номинальной зарплаты и уменьшение оборотного капитала, а вследствие этого повышение нормы прибыли.

Этот процесс неравномерного развития промышленности и сельского хозяйства особенно резко проявился за 50-е и 60-е гг. XIX в., как и в период монополистического капитализма.

В период промышленного капитализма это обстоятельство явилось основой продолжительной депрессии, наступившей после 70-х гг., в особенности в Англии. Промышленный капитализм с

---

[1]) По Commerce Jearbook за 1929 г. производительность труда в Соединенных Штатах увеличилась с 1899 по 1927 г. в сельском хозяйстве на 61%, в промышленности — на 48,5%, в горном деле — на 118%, в железнодорожном транспорте — на 63,5%.

его производством предметов потребления задержался в своем развитии из-за недостатка рынков, так как развитие сельского хозяйства отставало от развития промышленности, которая, с другой стороны, сама в *данную* эпоху не представляла еще достаточно емкого рынка, несмотря на рост основного капитала, численности пролетариата и непроизводительного потребления господствующих классов и их прислуги и т. д.

К концу 80-х гг. (1888) продукция промышленности превышает по своей стоимости продукцию сельского хозяйства Англии больше, чем в три раза (820 и 251 млн. ф. стерл.), во Франции расхождение незначительно (485 и 460 млн. ф. стерл.), в Германии промышленная продукция превышала сельскохозяйственную на 37% (583 и 424 млн. ф. стерл.), а по всей Европе только на 6,5% (3.030 и 2.845 млн. ф. стерл.); относительная слабость внутреннего рынка и большая зависимость от внешнего рынка сказались весьма отрицательным образом на дальнейшем темпе развития хозяйства Англии, когда конкурентами ее на мировом рынке выступили страны, которые опирались на более широкий и емкий внутренний рынок,— сначала Германия, потом Соединенные Штаты. Преимущество, которым воспользовалась Англия в борьбе против Голландии и Франции,— ее емкий внутренний рынок, обусловленный относительной благосостоятельностью крестьянства,—обратилось теперь против Англии, когда английское крестьянство почти исчезло, а в конкурирующих с ней странах сохранилось большое земледельческое население, составляющее опору для внутреннего, а, следовательно, также и для внешнего рынка.

Конечно, основой рынка является в капиталистически развитых странах собственное потребление промышленности, рост основного капитала и связанное с этим развитие транспорта, торговли и т. д.; но все же сельское хозяйство продолжает играть весьма значительную роль в производстве и потреблении и развитых стран. В Германии, например, еще в 1913 г. сельскохозяйственное население потребляло 28% продукции промышленности. Промышленность, правда, предъявляла спрос на большой процент товаров сельского хозяйства, а именно на 36%, но это только подтверждает общее положение, что развитие промышленности определяет и эволюцию сельского хозяйства, но не говорит о том, что промышленность может развиваться вне зависимости от развития сельского хозяйства.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ.

ВНЕШНИЙ РЫНОК В ЭПОХУ ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛИЗМА.

Определение понятия.

Что такое внешний рынок? После появления труда Розы Люксембург „Накопление капитала" под внешним рынком стали понимать с точки зрения капиталистического хозяйства некапиталистическую среду, в которой, по мнению Розы Люксембург, может быть реализована (т.-е. продана за деньги) накапливаемая часть прибавочной стоимости

Мы не разделяем этой теории Розы Люксембург и считаем совершенно неопровержимым указание Маркса, что некапиталистической среде достаются эти товары не даром, а в обмен на другие товары. Следовательно, вопрос сводится только к обмену различных потребительных стоимостей. Если определенная сумма стоимостей не может быть реализована, то от продажи за границу она не меняется; величина ее остается той же, только выражена она в других вещественных единицах. Более того, промышленные страны ввозят к себе товаров больше, чем вывозят. Излишек ввезенных над вывезенными товарами они оплачивают за счет той части прибавочной стоимости, которую они получают в других странах (в которые они вывезли свои капиталы и т. д.). Следовательно, они реализуют в своей стране *не только всю накапливаемую в той же стране часть прибавочной стоимости, но и еще часть прибавочной стоимости, которая создается в других странах.*

Как бы то ни было, проблему *реализации прибавочной стоимости* не следует смешивать *с проблемой рынка*, которая заключается *в реализации товаров* как таковых, т.-е. *всей* заключающейся в них стоимости, и в превращении денег в средства производства. Водораздел между внутренним и внешним рынком должен пройти по линии различия в цене, в ее компонентах. Категория

рынка теоретически не связана с проблемой *прибавочной* стоимости. Поэтому нельзя делать различие между внешним и внутренним рынком, в зависимости от того, где реализуется *прибавочная* стоимость [1]).

Кассель [2]) и Эйленбург [3]) считают отличительным признаком внешнего рынка различие в валютах. Бывает, говорит Кассель, что две или больше стран имеют номинально одну общую валюту, как, например, латинский денежный союз (Франция, Бельгия, Италия, Испания). Регулирование денежного обращения происходит, однако, в каждой стране различно. Эйленбург говорит о различной покупательной способности денег в различных странах. Ясно, что последняя зависит от уровня цен; следовательно, различие между внутренним и внешним рынком и сводится к различию в ценообразовании. От этих же моментов зависит и денежная система (валюта) страны. Денежная система есть выражение производственных и рыночных моментов той или иной страны. Кассель, который исходит из теории, что товарные цены определяются количеством денег, может считать валюту конституитивным признаком рынка. Отвергая количественную теорию, мы не можем согласиться с таким определением внешнего рынка.

Классическая политическая экономия исходила из того, наталкивается ли движение капитала и труда — этого необходимого условия для уравнения стоимости — на какие-нибудь препятствия. По Миллю, например, даже отдаленные одна от другой области, где прибыль, вследствие затруднений в передвижении капитала, остается различной, следует считать внешним по отношению друг к другу рынком. В то же время торговлю Англии с Вест-Индией он не соглашается подводить под рубрику внешней: „Она имеет больше сходства с торговлей между городом и деревней и может быть подведена под принципы внутренней торговли", так как „весь затраченный капитал — английский, почти вся промышленность работает для английских потребителей".

---

[1]) Неправильно по той же причине и внесение в понятие рынка вопроса о „балансовом равновесии" *(Герценштейн)*, так как и оно выведено из проблемы расширенного воспроизводства, опять-таки охватывающей вопрос о реализации прибавочной стоимости.

[2]) „Theoretische Sozialökonomie", Лейпциг, 1927.

[3]) „Grundriss für Sozialpolitik", VIII Abt.: Aussenhandel und Aussenhandelspolitik. Тюбинген, 1929.

Основным принципом для разделения между внутренним и внешним рынком классики считали возможность уравнения стоимостей путем перелива капиталов. Поскольку переход капиталом границы наталкивается на психологические препятствия и создается различный уровень прибыли, постольку они применяют понятие о внешнем рынке. Однако эти трудности уменьшаются с каждым годом. „Капитал становится все больше и больше космополитом“,— говорит Милль [1]). Но все же продолжает „существовать между различными частями света значительная разница и в прибыли и в заработной плате“. Этому эмпирическому факту Милль не дает объяснения.

Откуда же эта разница в норме прибыли при „космополитизме“ капитала? На самом деле понятие нормы прибыли выяснено только Марксом. Величина ее зависит, как известно, от *строения* капитала, от взаимоотношений в производстве между живым и мертвым трудом, между C (постоянной) и V (переменной) частями капитала. А это отношение есть результат естественных и исторических условий производства. В стране, где заработная плата низка, капитал будет применять больше рабочих и относительно меньше машин; там, где сырье дорого, оно будет лучше использовано, т.-е. подвергнется на месте дальнейшей и более рациональной обработке, что потребует применения большего капитала и т. д.

Затем строение капитала зависит от размеров накопления капитала; где капитала мало, фактор труда будет преобладать.

Следовательно, разница в норме прибыли в различных странах создается высотой эксплоатации труда и строением капитала, моментами экономического и исторического порядка, которые далеко не сглаживаются от простого передвижения капитала. Наоборот, это различие в норме прибыли, как мы увидим дальше, и является предпосылкой миграции капитала.

Далее, классическая политическая экономия рассматривала государство, как организацию, чуждую производственному процессу. Государственная власть только стоит на страже частной собственности, но не вмешивается в дела частных людей. Между тем, она является на самом деле *организатором* народного хозяйства, в значительной мере и определяющим высоту нормы прибыли. Своей экономической, торговой, картельной, железнодорожной, тарифной,

[1]) Это отмечено уже и А. Смитом.

налоговой, кредитной, наконец, социальной политикой по отношению к рабочим и крестьянам, как и своими заказами, она оказывает огромное влияние на развитие хозяйства, повышая или понижая норму прибыли. В этом отношении роль государственной власти не только не падает, как думали классики, а, наоборот, усиливается. В период монополистического капитализма мы имеем теснейшее срастание между финансовым капиталом и государственной властью, которая снова выступает открыто в защиту интересов капитала не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Она стала крайне важным фактором образования нормы прибыли и товарных цен.

Вот почему в основном государственные границы и образуют водораздел между внутренним и внешним рынком. Другое подразделение, выдвижение других моментов чисто экономического порядка, различие в строении капитала *(Дашковский)*, различие в социальной среде и т. д. затушевывает этот крайне характерный как раз для периода империализма момент сращивания государственной власти с капиталом и все отсюда вытекающие последствия: стремление капитала не только к экономической эксплоатации, но и к политическому подчинению других стран, к расширению своей *политической* власти.

Кто присмотрелся к развитию вновь образованных после мировой войны государств, например, к Чехо-Словакии, тот не может не признать, что именно государственная власть сыграла огромную роль в образовании национальной нормы прибыли и зарплаты, а также национальных цен и национального рынка. До войны эти области составляли внутренний рынок Австрии, теперь — внешний. Вряд ли значительно изменилось строение капитала в Чехии и в Австрии. Однако изменилась государственная власть как организация волеизъявления буржуазии различных национальностей, и создались новые экономические отношения. Конечно, они существовали до известной степени и раньше, но в латентном, скрытом, неоформленном виде. После их оформления и выявления, благодаря приобретенной политической самостоятельности, и создалось то, что мы называем внешним или внутренним рынком со специфической нормой прибыли и со специфическими ценами.

Другим примером может служить Ирландия, которая в первую половину XIX в. рассматривалась Англией как колония, где подавлялись всякие попытки развивать собственную промышленность.

Затем Ирландия была уравнена в правах с Англией, но английская промышленность, как более развитая, не допускала возникновения ирландской конкуренции. Теперь Ирландия получила некоторую самостоятельность и начала развивать собственную промышленность. Но автономия в общей английской империи еще не дает полной свободы для капитала. Ему необходима полная политическая самостоятельность, чтобы использовать государственную власть, как фактор образования особой нормы прибыли и особого рынка.

Мировая стоимость.

Обмен в пределах одной и той же страны происходит по стоимости, в капиталистическом хозяйстве — по цене производства (по средним производственным расходам плюс средняя норма прибыли), что в конечном счете тоже означает по стоимости. А на международном рынке? Что служит здесь регулятором обмена? Классическая политическая экономия отвечала на этот вопрос: на внешних рынках закон стоимости испытывает некоторое отклонение в том смысле, что приходится говорить об *относительной* стоимости каждого товара в различных странах. Это означает следующее[1]).

Пусть 10 рабочих дней создают в Соединенных Штатах 30 фунтов меди и 15 метров полотна, в Германии 15 фунтов меди и 30 метров полотна. В Соединенных Штатах 2 фунта меди=1 метру полотна, в Германии за 1 фунт меди получишь 2 метра полотна. Следовательно, немцам выгодно вывозить в Соединенные Штаты полотно, чтобы получить там медь. Американцы могут им уплатить 1 или $1^1/_2$ фунта, но не 2 фунта меди за 1 метр полотна, так как при цене в 2 фунта меди за 1 метр полотна становится выгодным производить полотно в самой стране. Получая, скажем, за 1 метр полотна 1 фунт меди, немцы выигрывают, так как они производят ведь сами только $^1/_2$ ф. меди в то время, которое приходится затрачивать на производство полотна. Точно так же выигрывают и американцы, которые за 1 фунт меди получили бы только $^1/_2$ метра полотна. Итак, цена меди в Германии может колебаться между $^1/_2$ и 2 метрами полотна. Меньше, чем за $^1/_2$ метра, американцам невыгодно продавать его, а больше 2 метров немцам нет расчета давать.

Однако эти колебания цен не изменяют, по мнению классиков,

[1]) Мы берем этот пример у Тауссига, но выводим из него нечто другое, чем он („Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen", Лейпциг, 1929).

взаимоотношений стоимостей. Стоимость иностранных товаров, по Рикардо, определяется количеством местных продуктов, даваемых в обмен. Это значит, что, получая за свой метр полотна 1 или больше фунтов меди, немцы получают больше *потребительной*, но не *меновой* стоимости, так как теперь, когда установился этот обмен товаров с Америкой, медь будет именно расцениваться иначе, чем раньше, а именно: цена фунта меди будет равна 1 метру полотна. Международная торговля не увеличивает массы меновых стоимостей в стране, а только потребительных.

Основная мысль Рикардо несомненно правильна. Ее разделял и Маркс, заявивший, что „внешняя торговля не оказывает влияния на отношения стоимости“ [1]). Но он, конечно, не мог разделять аргументации Рикардо. Стоимость определяется в процессе производства, а не обращения, затратами труда, а не тем, сколько дают за данный товар. Последнее есть проблема *реализации*, а не создания стоимости.

Отсюда вытекает, что и в международном обмене основой, регулирующей его, является труд. В нашем примере обмен будет происходить таким образом, что за 1 фунт меди будет дан 1 метр холста, т.-е., что обе стороны одинаково выигрывают от обмена.

На самом деле, если представить себе реально положение вещей, то мы получим следующее:

Пусть Германия получает в Америке за полотно не 15, а 30 фунтов меди. Торговец, ввозящий медь, не станет ее продавать сразу за 15 метров полотна, а потребует больше, скажем, 20 или 25 метров. Он получит сверхприбыль, которая привлечет конкурентов в эту область. Германское производство меди остановится; капитал, работавший в этой отрасли, уйдет в производство полотна, чтобы вывозить его за границу. Благодаря этой конкуренции прибыль торговца или производителя начнет падать и установится на общем уровне.

Итак, между отдельными странами совершается *эквивалентный* обмен, т.-е. по стоимости. В отношениях между промышленно-развитыми странами это положение само собой разумеется. Ибо не видно, почему одна страна может продавать другой выше стоимости и не случайно, в зависимости от временного положения рынка, а постоянно и регулярно. Но как обстоит дело в торговле между промышленными и аграрными странами? Не имеем ли мы

[1]) „Капитал“, изд. 1923 г., т. II, стр. 446.

тут дело с тем случаем, когда в одной стране (в аграрной) производительность труда во всех сферах ниже и тем не менее она покупает товары в промышленно-развитых странах? Однако, если производительность труда в различных сферах народного хозяйства в промышленно-развитых странах может быть различна в зависимости от исскуства рабочего, технического уровня, размера продукции и т. д., то преимущества аграрной страны перед промышленной лежат в *богатстве естественными ресурсами*, еще не расхищенными и делающими труд производительней. (От низкой оплаты труда, от низкой ренты мы здесь отвлекаемся, так как рассматриваем вопрос только в плоскости производительности труда и равенства стоимостей). Конкуренция американской пшеницы в Европе объяснялась именно большей производительностью сельскохозяйственного труда в Америке, в то время как русский хлеб продавался по низкой цене, хотя стоимость его, пожалуй, была выше, чем в Америке, под давлением царских долгов, налоговой тяжести, раздробленности земли и низкой оплаты труда крестьян.

Когда мы от проблемы стоимости переходим к проблеме цены производства, т.-е. к тем ценам, с которыми считается капиталистический предприниматель, или к производственным расходам плюс средняя прибыль, тогда вопрос значительно усложняется. Приходится анализировать не только различие производственных расходов в разных странах, но иметь в виду и различие в нормах прибыли. Тауссиг весьма умело анализирует все эти случаи, хотя общая его установка так же, как и у классиков, не совсем верна, в особенности его анализ влияния высоты учетного процента на цену может только запутать вопрос.

Вместо простого товарообмена, проанализируем, отвлекаясь на время от момента прибыли, как складывается обмен между странами (1 случай), если в них имеется еще и неравенство заработной платы. Допустим, что в Америке рабочий день оплачивается в 1,5 доллара, в Германии 1 долларом. Так как в течение 10 дней в Америке создаются 30 единиц меди, а в Германии 15 единиц, то в Америке она будет стоить 0,50, долл., а в Германии — 0,66 ($^2/_3$) долл. Несмотря на более высокую зарплату в Америке, стоимость меди там ниже, чем в Германии. Холст, наоборот, будет в Америке стоить 1 доллар (1,5 долл. $\times$ 10 : 15), а в Германии $^1/_3$ доллара (1 долл. $\times$ 10 : 30); Германия будет, как и раньше, вывозить холст и покупать медь.

Мыслимо и обратное отношение: заработная плата в Германии составляет 1,5 доллара, а в Америке 1 доллар; тогда медь будет стоить в Америке 0,33 ($^1/_3$) долл., в Германии — 1 доллар, а холст — 0,66 ($^2/_3$) долл. и 0,50 долл. Произошла только перестановка между этими стоимостями: обмен может, как и раньше, совершаться. Если же разница в заработной плате в обеих странах будет настолько значительна, что уничтожит разницу в производительности труда, то обмена не будет. Так, если в Америке зарплата в два раза превышает зарплату в Германиии, то оба товара будут в обеих странах стоить одинаково, и обмена между ними (с целью получения более дешевого товара) не будет.

Совершенно очевидно, что, если прибавить к заработной плате одинаковую прибыль, результат не изменится. Если же прибыль будет в различных странах различной, например, в Америке выше, нежели в Германии, то обмен между ними будет происходить до тех пор, пока прибыль, прибавленная к производственным расходам, не уничожит разницы в них.

Однако при совершенно одинаковых производственных расходах норма прибыли может быть различна. Норма прибыли $\left(\frac{m}{к}\right)$ зависит от двух величин: от величины прибавочной стоимости (m) и от величины затрачиваемого капитала (к). Чем больше последний, при том же числе оборотов в течение одного производственного периода, тем меньше норма прибыли. Как правило, в развитых капиталистических странах величина затрачиваемого капитала по сравнению с живым трудом больше, чем в отсталых странах. Поэтому там норма прибыли и меньше, чем в аграрных странах.

„Пусть,— говорит Маркс,— в какой-либо европейской стране норма прибавочной стоимости 100%, т.-е. рабочий половину дня работает на себя и половину дня на предпринимателя; пусть в какой-либо азиатской стране норма прибавочной стоимости — 25%, т.-е. рабочий $^4/_5$ дня работает на себя и $^1/_5$ на предпринимателя. Но допустим, что в европейской стране состав национального капитала 84c + 16v, тогда как в азиатской стране, где применяется мало машин и т. п., и в течение данного периода данным количеством рабочей силы производительно потребляется сравнительно мало сырого материала, состав пусть будет 16c + 84v тогда мы получаем следующий расчет:

В европейской стране стоимость продукта $= 84c + 16v + 16m =$ $= 116$; норма прибыли $= \frac{16}{100} = 16\%$.

В азиатской стране стоимость продукта $= 16c + 84v + 21m =$ $= 121$; норма прибыли $= \frac{21}{100} = 21\%$.

Таким образом норма прибыли в азиатской стране превосходит европейскую больше, чем на 25%, хотя норма прибавочной стоимости в ней в четыре раза меньше“ [1]).

В капиталистическом хозяйстве существует тенденция к уравнению норм прибыли в различных сферах хозяйства. Если в текстильной промышленности, например, более высокий уровень прибыли, чем в металлургической, то из последней капитал начнет постепенно уходить в текстильную промышленность, ослабляя конкуренцию в металлургической и усиливая ее в текстильной. Цены на текстильные товары начинают падать, а на металлы — подниматься. Таким образом происходит уравнение норм прибыли.

Но происходит ли то же самое и между разными странами, имеющими различное строение капитала? Если бы это имело место, то внешняя торговля влияла бы на отношение стоимостей, происходил бы неэквивалентный обмен, что *противоречило бы вышеприведенному заявлению Маркса.* На самом деле уравнения норм прибыли между различными странами не происходит, что видно хотя бы из различия в нормах процентов. Этому мешает различие в организации хозяйства в различных странах. Затем конкуренция производителей в промышленных странах заставляет их продавать свои товары не только на внутреннем, но и на внешнем рынках по „себестоимости“ плюс средняя норма прибыли. Почему аграрная страна, покупая машины в промышленной стране, должна была платить ей более высокие цены, чем другая промышленная же страна, если эти машины не предоставлялись ей в кредит, о чем речь впереди? Если, следовательно, промышленная страна не имеет монополий на данном рынке, то она продает там свои товары не дороже, чем в промышленных странах.

Итак, мы думаем, что мировая цена одинакова для всех покупателей как аграрных, так и промышленных стран. Ибо цену производства определяют средние расходы тех предприятий, которые в состоянии удовлетворить по своей производственной спо-

[1]) „Капитал“, т. III, ч. I, стр. 106 — 107.

собности общественный спрос. По отношению к мировому рынку принцип остается тот же самый: цена производства определяется *средними* затратами главнейших производителей плюс *средняя* норма прибыли на *их* рынках. Но так как из этих средних слагается *новая средняя*, то мировая цена, конечно, несколько разнится по *величине* от национальной цены, подобно тому как последняя не совпадает с ценой на местном рынке. В последнем случае разница сводится к транспортным расходам, а в первом случае—к различию в нормах прибыли. Если речь идет о политически самостоятельных аграрных странах, то не видно причин, почему они должны платить другие цены, чем промышленные страны. Возьмем пример: Соединенные Штаты перед войной — по крайней мере, еще за несколько десятилетий до мировой войны — несомненно были аграрной страной. Платили ли они за сельскохозяйственные машины, которые они покупали в Англии, дороже, чем Германия? Или продавали они Англии свою пшеницу свой хлопок дешевле, чем они продавали ее, скажем, Аргентине, если в последней был неурожай и она нуждалась в ввозе пшеницы, или пыталась перерабатывать хлопок? Известно, что цены на основные товары устанавливаются на мировых биржах и являются одинаковыми для всякого покупателя. Конечно, если какой-нибудь покупатель вынужден брать товар в кредит, если он ввозит к себе капитал, то он часто оказывается вынужденным платить другие цены, чем тот, который платит наличными. Но это — уже вопрос другой. Если же отвлечься от импорта капитала, то не видно, почему аграрные страны должны платить другие цены, чем промышленные страны.

В подтверждение существования неэквивалентности товарообмена с аграрными странами ссылаются на место в III томе „Капитала", где Маркс говорит, что труд более передовой страны оценивается, как труд более высокого удельного веса, но не оплачивается, как таковой. Однако, как ясно всякому внимательному читателю, Маркс в данном месте говорит не о том, что происходит эксплоатация колоний, а, наоборот, колонии, по Марксу, оплачивают труд более высокого удельного веса по его стоимости, но предприниматель, который продает товар по более высокой цене, не оплачивает труд в таком размере. Следовательно, здесь имеет место эксплоатация предпринимателями промышленных стран квалифицированных рабочих тех же стран — и только. Затем Маркс

говорит о том, что менее развитые страны отдают овеществленный труд in natura более, чем получают, и все-таки получают при этом товары дешевле, чем могли бы их производить сами. Но дальше Маркс поясняет эту мысль следующим образом: „Совершенно так же, как фабрикант, утилизирующий свое новое изобретение прежде, чем оно вошло во всеобщее употребление, продает дешевле своих конкурентов и, несмотря на то, выше индивидуальной стоимости своих товаров, т.-е. сравнительно более высокую производительную силу применяемого им труда он использует как прибавочный труд", так и промышленные страны могут продавать по ценам, превышающим индивидиуальную стоимость их товаров. Из этого с очевидностью вытекает, что речь идет о том, что добавочная прибыль, получаемая вследствие разницы между индивидуальной стоимостью и *общественной* стоимостью, сохраняется до тех пор, пока конкуренция между странами или внутри каждой страны между отдельными предпринимателями не заставит производителей товаров понизить цены до уровня производственных расходов плюс средняя прибыль. Поэтому получение добавочной прибыли промышленным капиталом в эпоху свободной торговли *есть явление преходящее и не характерное для этого периода капитализма.* Совершенно другое мы имеем при монополистическом капитализме, если конкуренция между предприятиями внутри страны, или даже на мировом рынке, на более продолжительное время исключена. В таком случае и на мировом рынке возможна продолжительная продажа сверх производственной цены с получением добавочной прибыли. При монополистическом капитализме получается то, о чем говорит Отто Бауэр и о чем я писал в I томе „Мирового хозяйства", а именно: что капитал более развитой страны вследствие своего более высокого органического строения, а также вследствие более высокой производительности труда в этой стране может получать некоторую часть овеществленного труда из менее развитых стран, так как последние не в состоянии производить эти товары даже по более высокой цене. Кто знает историю развития промышленного капитализма в эпоху свободной торговли, для того совершенно ясно, что ту добавочную прибыль, которую он получал в торговых сношениях с колониями или вообще с менее развитыми странами, можно было сохранить только путем исключения конкуренции. Вообще же лозунгом промышленного капитализма является не „продажа сверх цены", не высокие цены,

а именно *низкие цены*, которые, как известно, для промышленного капитализма составляют специфическую „артиллерию", разрушающую „китайские стены". Во время промышленного капитализма товарообмен в тенденции эквивалентен; тот факт, что на практике он часто бывал неэквивалентным, ничуть не говорит против того, что *тенденция* общего развития шла в направлении эквивалентного товарообмена.

Характерно, что Маркс говорит: „отдает овеществленный труд in natura более, чем получает", а не по ценности, между тем как неэквивалентный обмен означает различие в ценностях.

Нам кажется, что Маркс здесь, как и в соответствующем месте в „Theorien" [1]), где говорится об эксплоатации богатыми странами более бедных, имеет в виду то, о чем говорит Рикардо, а именно: получение большей *потребительной, но не меновой стоимости.*

Каутский в своей книге по аграрному вопросу тоже отрицает существование неэквивалентного обмена между промышленностью и сельским хозяйством. Ленин в этом вопросе был с ним согласен и писал:

„Каутский различает отлив ценностей (из деревень в города) без эквивалента и за эквивалент... Сначала Каутский рассматривает „отлив товарных ценностей без эквивалента из деревень в города" (рента, проживаемая в городах, налоги, проценты по займам в городских банках) и совершенно справедливо видит в этом экономическую эксплоатацию деревни городом. Затем Каутский ставит вопрос об отливе ценностей за эквивалент, т.-е. об отмене сельскохозяйственных продуктов на индустриальные. „С точки зрения закона стоимости,— говорит Каутский,— этот отлив не означает эксплоатации сельского хозяйства, но на деле он ведет, наряду с упомянутыми выше фактами, к агрономической (stofflichen) эксплоатации его, к обеднению земли питательными веществами" [2]).

Ленин согласен с Каутским, что неэквивалентный обмен между городом и деревней в период свободной торговли не имел, теоретически говоря, места. Следовательно Ленин отрицал *экономическую эксплоатацию* аграрных стран промышленным капитализмом и считал, как мы увидим дальше, эту эксплоатацию характерной особенностью *монополистического капитализма.*

---

[1]) Маркс — „Theorien", т. III, стр. 279 — 280.

[2]) *Ленин*, Собр. соч., т. IX, стр. 41—42.

Значение внешней торговли.

В чем же мы видим тогда значение торговли с аграрными странами? Рикардо указывал на то, что она приводит к понижению стоимости труда благодаря ввозу дешевых съестных припасов, а Маркс к этому прибавил, что и получение дешевого сырья означает понижение расходов, уменьшение оборотного капитала и повышение нормы прибыли. Ибо та же сумма прибавочной стоимости (m), разделенная на меньший капитал (к—х), дает большую норму прибыли: $\frac{m}{к-х} > \frac{m}{к}$ $\left(\frac{20}{100} > \frac{20}{125}, 20\% > 16\%\right)$. Так как аграрные страны доставляют дешевое сырье, т.-е. производят его по более низким производственным расходам, то промышленным странам выгоднее ввозить его оттуда, нежели производить его у себя.

С другой стороны, они расширяют продукцию промышленности. Всякое увеличение размеров продукции означает понижение производительных расходов, улучшение техники, лучшее использование материалов и труда, ведет к большей диференциации среди производителей (усиливая одних за счет других) и создает большую разницу между индивидуальными и общественными затратами, т.-е. увеличивает прибыль крупных предприятий за счет мелких.

Погоня за новыми рынками означает: погоню за дешевым сырьем (что ведет уже к повышению нормы прибыли или замедляет процесс ее падения), затем возможность расширения и улучшения производства промышленных изделий и более полного использования своего аппарата, что повышает прибыль крупных и лучше оборудованных предприятий, понижая их индивидуальные расходы по сравнению со средними предприятиями.

Наконец, в этой торговле огромную роль играет *торговый* капитал, который ухищряется создавать для себя монопольное положение и извлекать монопольную прибыль. Он то и настаивал в свое время в Англии на сохранении приобретенных колоний, сфер влияний и монопольных рынков. Он вместе с банковым капиталом является и на деле душой ж.-д. строительства в аграрных странах, пользуясь которыми он господствует на рынках этих стран.

Что растет быстрее: внешний или внутренний рынок?

Как известно, вся политическая экономия констатирует рост международных связей между отдельными странами. В чрезвычайно яркой форме это выражено Марксом и Энгельсом в знаменитом Коммунистическом манифесте", где показано, что эта интерна-

ционализация хозяйственной жизни является основой международного движения пролетариата. Немецкий проф. В. Зомбарт отрицает, однако, растущее значение международных связей для капиталистических стран, стараясь убедить немецких рабочих в том, что они должны образовать „национальную“ партию, для которой интересы своей страны важнее, чем международные интересы пролетариата[1]). Посмотрим, подтверждает ли история развития капиталистических стран положение Зомбарта, что доля внешней торговли падает в общем балансе страны. Мы приведем здесь только несколько примеров.

Исследуем сначала отношение экспорта железных и стальных изделий. Доля экспорта этих изделий по отношению к чугуну составила в Англии:

Годы	Выплавка чугуна	Вывоз железных и стальных изделий	В проц. к продукции чугуна
	(в млн. больших тонн)		
1855 — 59	3,5	1,38	39,4
1870 — 74	6,4	2,87	44,8
1880 — 84	8,2	3,9	47,5
1905 — 09	9,7	4,42	45,7
1909 — 13	9,6	4,75	49,5

Отсюда видно, что выплавка чугуна увеличилась в 2,74 раза, между тем как экспорт увеличился в 3,4 раза. Другими словами, экспорт рос быстрее, чем продукция. Точно так же можно заметить, что потребление хлопка, превышение ввоза над вывозом, в Англии составляло в 1851 году 645 млн. фунтов, а в 1911 г. — 2.194 млн. фунтов, т.-е. увеличилось в 3,4 раза. Вывоз же хлопчатобумажных изделий, не считая пряжи, возрос с 1.543 млн. ярдов до 6.654 млн., или в 4,3 раза, т.-е. вывоз рос быстрее, чем внутренняя продукция.

В нашей работе „Введение в изучение мирового хозяйства“ мы констатировали также резное падение доли внутреннего потребления в общей продукции угля в Англии с 82,4% в 1880—84 гг. до 68,3% в 1909 — 13 гг. Некоторое уменьшение внутреннего потребления по сравнению с продукцией угля замечается также в Германии и даже в Соединенных Штатах, где потребление угля упало относительно мало.

[1]) Совершенно непонятно, как Е. Варга, поддержавший Зомбарта, не заметил, что этим Зомбарт борется против интернационализма.

Если, однако, от отдельных продуктов мы перейдем к рассмотрению всего народного хозяйства и доли участия торговли во всем народном хозяйстве, то и здесь можем констатировать рост связи капиталистических стран с мировым рынком. Так, по данным Боули отношение импорта в Англии ко всему народному доходу выразилось в следующих цифрах (в фунтах стерлингов на душу населения в ценах 1901 г.):

Годы	Доход	Ввоз	Отношение ввоза к доходу в процентах
1820	15	0,8	6
1851	19	3,3	17
1871	23	5,3	22
1881	28	7,0	25
1891	35	9,0	26
1902	42	10,8	26

Эти данные совершенно определенно указывают на рост мирохозяйственных переплетений.

Чтобы продолжить это исчисление до настоящего времени, мы берем данные того же Боули и Стэмпа о народном доходе за 1911 и 1924 гг. Он составлял в 1911 г. 2.098 млн. ф. стерл., а в 1924 г. (без Ирландии) 4.164 млн. ф. стерл. Так как ввоз в 1911 г. составлял 577 млн., а в 1924 г.—1.139,7 млн., то доля ввоза в отношении к народному доходу составляла 27,5 и 27,3%. Таким образом, мы имеем некоторое, хотя и слабое, увеличение по отношению к 1902 г.

Анализ развития американского хозяйства дает несколько иную картину.

Если взять цифры Кинга о народном доходе Соединенных Штатов и сопоставить их с данными о торговле, то мы получим следующие данные:

Годы	Доход	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз
	(в миллионах долларов)			(в процентах к доходу)	
1850	2.214	163	134	7,4	6,1
1860	3.636	336	316	9,2	8,7
1870	6.720	446	387	6,6	5,8
1880	7.391	683	875	9,2	11,8
1890	12.082	812	845	6,7	7,0
1900	17.964	804	1.453	4,5	8,1
1910	30.529	1.526	1.829	5,0	6,0

По этим данным нельзя как-будто установить определенную тенденцию. Ибо мы имеем то повышающуюся, то понижающуюся долю экспорта или импорта в общем народном доходе, колебания то вверх, то вниз. Тот же результат получается при анализе доли экспорта в продукции некоторых основных товаров, как, например, железа. Это говорит о том, что в те периоды, когда рост основного капитала происходит особенно быстро, когда усиливается темп расширенного воспроизводства основного капитала, увеличивается спрос на продукты на внутреннем рынке, и темп экспорта уменьшается. Обратную картину мы замечаем в периоды ослабления роста основного капитала: тогда может усиливаться экспорт. Импорт же может расти в тех странах, в которых потребление растет, независимо от процесса внутреннего производства, благодаря доходам, которые данная страна получает извне, как мы это замечали в Англии, или если она ввозит капитал. Экспорт из промышленных стран во всяком случае не показывает тенденции к беспрерывному увеличению по отношению к продукции, а усиливается только в известные периоды, в другие же — ослабевает.

В официальных исследованиях американского департамента торговли (опубликованных в его „Ежегоднике“) мы находим подтверждение сказанного: доля экспорта в отношении всей продукции и доля экспорта фабричных изделий в отношении продукции промышленности то повышается, то понижается.

Годы	*Доля всего экспорта по отношению ко всей продукции страны*	*Доля экспорта фабрикатов по отношению к продукции промышленности*
1899	12,8	7,6 — 8,0
1904	11,1	7,6 — 7,9
1909	9,4	7,0 — 7,3
1914	9,7	9,5 — 10,1
1919	15,7	12,2 — 12,6
1921	12,3	9,8 — 10,1
1923	8,7	6,6 — 6,8
1925	9,9	7,9 — 8,1
1927	9,6	8,4 — 8,7

Эта таблица показывает, что с 1899 г. по 1909 г. экспорт по отношению к внутренней продукции падает, хотя очень незначительно. За следующее пятилетие мы замечаем обратную картину: экспорт растет быстрее, чем внутренняя продукция, что связано с кризисами в 1911 и 1914 гг., которые тогда переживало аме-

риканское хозяйство. В эти же годы в Соединенных Штатах, как в Германии и в Англии, обостряется борьба за внешний рынок. Годы войны отмечаются чрезвычайным развитием экспорта. После войны, до 1923 г., внутренний рынок играет преобладающую роль, доля экспорта резко падает. После 1925 г. замечается новый рост экспорта. Еще сильнее эта тенденция сказывается во Франции и Бельгии, откуда экспорт железных и стальных изделий в 1927 г. превышал довоенный уровень соответственно в 10 и в 2,8 раза, в то время как продукция увеличилась в меньшем размере.

Борьба за рынки. Первая половина XIX в. характеризуется борьбой между промышленным и торговым капиталом и усилением конкуренции трех главных стран — Англии, Франции и Германии, на мировом рынке. За третью четверть века промышленный капитал утвердил свое положение. Общие тенденции неравномерного развития отдельных стран еще более усилились — не в том смысле, что увеличилось расхождение между развитием отдельных стран, а в том, что различие в темпе развития еще усилилось.

Несмотря на то, что в течение этого периода система охранительных пошлин была значительно ослаблена, — в 60-х г. даже перешли к свободной торговле и во Франции и в Германии, — развитие этих стран пошло более быстрым темпом, чем развитие Англии. Вместе с тем и общий темп развития всех стран значительно ускорился.

Население мира увеличилось с 1850 г. по 1880 г. с 1.075 до 1.439 млн., т.-е. на 34%, мировая торговля выросла с 4 до 14,8 миллиардов долларов, или в 3,5 раза, а на душу населения с 3,76 до 10,26 долларов. Этот период был периодом строительства железных дорог и пароходов, открывших доступ к рынкам отдаленных стран. В 1850 г. насчитывалось всего 24 тыс. миль железных дорог, в 1880 г. — 224,9 тыс. миль; вместимость пароходов увеличилась с 0,86 до 5,88 млн. тонн, или в 6 раз. Необыкновенный рост транспортных средств, раскрывший внутренний рынок европейского материка и сделавший доступным внешний рынок других материков для европейской промышленности, и явился базой промышленного расцвета этого периода. Мировая добыча угля увеличивается с 81,4 до 340 млн. тонн, выплавка чугуна — с 4,7 до 18 млн. тонн, а производство хлопка с 1,4 до 3,6 миллиарда фунтов.

Темп развития различных стран был, как уже сказано, неодинаков. Хотя в начале этого периода общего промышленного подъема еще не чувствовалось обострения борьбы на мировых рынках, но к концу его, когда в 1873 г. разразился тяжелый промышленный кризис, созревшие противоречия капиталистического развития сразу проявились с чрезвычайной силой.

Изменения в области хозяйства главнейших стран достаточно иллюстрируются следующими данными:

	Англия		Франция		Германия		Соединен. Штаты	
	1860—64	1875—79	1860—64	1875—79	1860—64	1875—79	1860—64	1875—79
Потребление хлопка в млн. англ. центн. . . .	6,5	10,9	1,4	1,8	1,0	2,4	1,8	6,2
Потребление шерсти в млн. фунтов	251,0	342,2	239,0	379.3	—	174,5	135 8	240,5
Добыча угля в млн. тонн	84,9	133,3	9,8	16,3	15,4	38,4	16,7	52,6
Выплавка чугуна в млн. тонн	4,1	6,4	1,1	1,4	0,7	2,0	0,8	2.2

Англия еще господствует почти во всех этих областях. К концу названного периода Германия еще потребляет только 22% того количества хлопка, которое перерабатывается в Англии и 51% шерсти, добывает 29% угля и выплавляет 31% того количества чугуна, которое производится в Англии; но конкуренция ее на мировых рынках уже чувствуется. Ее вывоз уже достигает 66% вывоза Англии.

Рост собственной промышленности в странах, упомянутых в таблице, а также Бельгии и Голландии, привел к оттеснению английской торговли к другим странам. В 1850 г. названные 5 стран покупали 56% всех вывезенных из Англии товаров и 57% фабрикатов, в 1870 г. — 53% и в 1880 г. — всего только 49% всех товаров и 47% всех фабрикатов.

За весь этот период производство предметов потребления, главным образом текстильная промышленность, еще продолжает преобладать на внутреннем рынке, а изделия ее еще играют решающую роль и в мировой торговле. Экспорт текстильных изделий составлял в 1860 г. 76,7 млн. ф. стерл. из общего вывоза английских товаров

в 136 млн. фунтов, или 56%, а в 1880 г. — 105,7 млн. ф. стерл. из общей суммы в 223 млн. ф. стерл., т. - е. 47%. Вывоз одних только хлопчатобумажных изделий составлял в процентах ко всему вывозу английских изделий:

1855 — 59 гг.	34,9
1870 — 74 „	29,9
1875 — 79 „	24,7

Экспорт железных изделий в 1880 — 84 гг. составлял еще всего 11,8%, а машин — только 4,9% всего экспорта. Борьба на мировом рынке сосредоточилась, следовательно, почти исключительно в области предметов потребления, в особенности текстильной промышленности. Поэтому характерно, что именно в этой области Англия начинает чувствовать необходимость расширения рынка за пределы Европы, преимущественно за счет колоний. Распределение экспорта текстильных изделий по странам было следующим (в процентах ко всему экспорту этих изделий):

	Пряжа		Ткани и др. изделия	
	1850 г.	1880 г.	1850 г.	1880 г.
Европа	69,0	44,1	16,4	8,1
Соединенные Штаты .	?	?	7,7	1,7
Индия	16	21,8	23,1	40,3
Другие страны	15,0	34,1	62,8	49,9

Индия, снабжавшая в течение многих столетий Европу своими тканями, становится теперь главным рынком сбыта хлопчатобумажных изделий Англии, поглощая свыше 40% всего вывоза их. Уход с европейского рынка и с рынка Соединенных Штатов объясняется тем, что на европейском рынке английская промышленность наталкивалась на резкую конкуренцию, на рынке же Индии она пользовалась почти монопольным положением. Конечно, неверно, что в Индии цены на английские ткани определялись по производственным расходам местной промышленности, как думает Гранат. И Индия, как и другие аграрные страны, платила в общем мировые цены, только с некоторой надбавкой в зависимости от того, как сильна была конкуренция со стороны английских производителей на рынке Индии.

Цены на хлопчатобумажные изделия продолжали падать, но уже не с такой стремительностью, как в первую половину XIX в., главным образом, вследствие того, что цена хлопка ока-

залась весьма устойчивой[1]). Так, за 18 унций хлопка платили в 1830 г. — $7^3/_4$ пенса; в 1860 г. — $6^7/_8$ пенса и в 1882 г. — $7^1/_8$ пенса. И это, несмотря на отмену пошлин и значительный рост продукции хлопка. Цена 1 фунта пряжи была в 1830 г. 1 шилл. 2,5 пенса, в 1860 г. — 11,5 пенса, а в 1882 г. — 10,5 пенса, так что разница между ценой хлопка и ценой пряжи выражалась соответственно в 6,75, 4,625 и 3,375 пенса на 1 фунт пряжи.

Средняя экспортная цена пряжи и материи была:

Годы	Стоимость экспортированной пряжи			Стоимость вывезенной материи		
	Стоимость в 1.000 ф. стерл.	Количество в 100.000 фунт.	Цена 100 ф.	Стоимость в 1.000 ф. стерл.	Количество в 1.000.000 ярдов	Цена 1.000 ярдов
1820 — 24	2.718	264	10,30	13.518	293	46,14
1825 — 29	3.563	463	7,70	12.409	347	35,76
1830 — 34	4·549	702	6,48	12.873	476	27,04
1835 — 39	6.615	990	6,68	15.405	630	24,45
1840 — 44	7.264	1.316	5,52	15.391	848	18,15
1845 — 49	6.687	1.405	4,76	17.088	1.107	15,44
1850 — 54	6.652	1.431	4,65	22.322	1.543	14,47
1855 — 59	8.593	1.832	4,69	30.502	2.168	14,07
1860 — 64	8.502	1.237	6,87	36.745	2.078	17,68
1865 — 69	13.555	1.510	8,98	50.832	2.644	19,23
1870 — 74	15.364	2.055	7,48	54.855	3.446	15,92
1875 — 79	12.652	2.323	5,45	49.877	3.670	13,59
1880 — 84	13.051	2.489	5,24	55.330	4.493	12,31
1885 — 89	11.620	2.519	4,61	50.826	4.833	10,52
1890 — 94	10.311	2.359	4,37	50.569	4.975	10,16
1895 — 99	9.250	2.421	3,82	48.501	5.139	9,44
1900 — 04	7.897	1.618	4,88	56.689	5.295	10,71
1905 — 09	12.448	2.167	5,74	73.149	6.002	12,19
1910 — 13	15.057	2.174	6,94	89.774	6.673	13,45

Здесь явно проявляется водораздел между периодом промышленного капитализма, который в общем продолжался до средины 90-х гг., и монополистическим, который выступает все определенней, начиная с 70-х гг., но только к концу 90-х гг. приобретает господствующее положение. До средины 90-х гг. цены идут вниз, после этого они изменяют свое направление. При этом цены

[1]) Middling Cotton стоил в Нью-Йорке в центах за фунт: в 1850 г. — 12,34, в 1860 г. — 11,00, в 1870 г. — 23,98, в 1880 г. — 11,51, в 1890 г. — 11,7. За 40 лет цена хлопка, за исключением периода гражданской войны, почти не изменилась.

на готовые изделия падают медленнее, чем на полуфабрикаты, с 19,23 ф. стерл. в 1865—69 гг. до 9,44 ф. стерл. за 1.000 ярдов в 1895—99 гг., т.-е. на 50%, в то время как цены на пряжу упали с 8,98 до 3,82 ф. стерл., или на 57%. При этом не трудно проследить, что падение экспортных цен было таким же сильным, как и падение цен на внутреннем рынке. Так как экспорт хлопчатобумажных изделий направлялся главным образом в аграрные страны, то отсюда следует, *что в эпоху господства промышленного капитала тенденция ценообразования на мировом рынке шла в сторону приближения к эквивалентности товарообмена.*

То же явление можно констатировать и по отношению к железоделательной промышленности: экспортные цены на железные изделия понижаются с 1875—79 гг. по 1882—89 гг. на 25,6%, а цены на внутреннем рынке — на 27%. После этого периода цены как на внутреннем, так и на внешнем рынках идут вверх (с перерывом в начале 90-х гг.), при чем темп движения цен на внешнем рынке несколько более сильный, чем на внутреннем: экспортные цены поднимаются с 68,5 (1885—89 гг.) до 100% (1910—13 гг.), а цены на внутреннем рынке с 72,6 до 100%.

Эти данные, следовательно, подтверждают, что экспортные цены развивались в период господства свободной торговли в общем параллельно с ценами на внутреннем рынке, в период господства монополий — экспортные цены обгоняли в своем движении цены на внутреннем рынке.

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ.

РОСТ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА.

Производство предметов потребления и средств производства.

Период господства промышленного капитала является и периодом преобладающей роли производства предметов потребления, в первую очередь хлопчатобумажной промышленности. Период монополистического капитализма—это господство отраслей хозяйства, производящих средства производства, в первую очередь железоделательной промышленности. Рост основного капитала, в особенности в отраслях производства средств производства — вот техническая основа концентрации, образования финансового капитала и монополистических объединений. С этим явлением связаны изменение характера внешнего рынка, выдающаяся роль экспорта капитала и преобладание промышленно-развитых стран над более отсталыми. То же явление привело к тому, что можно назвать „мировым хозяйством". Как постройка железных дорог и пароходов создала мировой рынок, так экспорт средств производства и индустриализация аграрных стран объединили отдельные „национальные" хозяйства в одно общее „мировое".

В период господства промышленного капитала преимущество индустриально развитых стран заключалось в *размерах* производства и в относительно меньшей степени в техническом оборудовании предприятий, хотя и последний момент с каждым десятилетием играет все большую роль. Процесс концентрации в хлопчатобумажной промышленности еще относительно слаб, как видно из следующих данных о развитии английской хлопчатобумажной промышленности.

До 1870 г. число моторных станков было еще меньше числа занятых; в 1903 г. уже на 3% больше: на 1 рабочего приходится в 1870 г. 84 веретена, а в 1903 г. — 91.

Годы	Число предприятий	Веретена в млн.	Моторные станки в тыс.	Число занятых в тыс.
1835	1.257	—	109,9	219,4
1850	1.932	20,98	249,6	330,9
1870	2.483	37,71	440,7	450,1
1878	2.674	44,21	514,9	482,9
1901	—	—	—	—
1903	2.476	47,85	683,6	522,6

Число занятых на одном предприятии было в 1835 году 174, в 1870 г.— 182 и в 1903 г.— 211.

Особенно значительного роста концентрации и механизации продукции в хлопчатобумажной промышленности не заметно. Изменение в производительности труда тоже не особенно значительно, если принять во внимание, что потребление хлопка увеличивается с 1835—39 гг. по 1870—74 гг. с 374 млн. фунтов до 1.254 млн. фунтов, или в 3,3 раза, а число занятых в два раза; до 1900—04 гг. потребление хлопка поднимается до 1.580 млн. фунтов, или на 26%, а число занятых — на 16%.

Концентрацию, однако, нельзя вполне проследить по средним данным. Если разделить все предприятия Ланкашира по числу веретен в каждом предприятии, то для 1884 и 1911 гг. мы получим следующую картину [1]):

Количество веретен	Количество предприятий 1884 г.	1911 г.
До 10.000 . .	70	48
От 10.000 — 50.000 . .	365	218
„ 50.000 — 100.000 . .	152	96
„ 100.000 — 200.000 . .	38	71
Свыше 200.000	4	24

Число мелких и средних предприятий уменьшилось, а число крупных значительно увеличилось. Все же концентрация и механизация здесь не достигла такой степени, как в тяжелой промышленности, в горной и железоделательной. В этой области условия производства и быстро растущие размеры его привели к созданию гигантских предприятий, которые скоро приобрели господствующее положение и среди производительного капитала. Тяжелая промышленность, впоследствии объединенная с машиностро-

[1]) Таблица нами составлена на основании данных бальфуровской комиссии: Survey of Textile Industries, стр. 144.

ительной, стала господствующей отраслью, и мы поэтому более подробно остановимся на характеристике этих отраслей.

Сопоставим для примера развитие хлопчатобумажной, сталелитейной и прокатной промышленности в Соединенных Штатах:

Количество рабочих на одно предприятие

Годы	В хлопчатобумажной промышленности		В сталелитейных и прокатных заводах	
	абсолют. число	в процен.	абсолютн. число	в процен.
1879	228	100	220	100
1889	242	106,1	332	150,9
1899	287	125,8	412	187,3
1904	274	120,1	500	227,3
1909	286	125,4	538	244,5
1914	296	129,8	582	264,5
1919	299	131,1	750	340,9

К концу 70-х гг., к началу монополистического периода, на 1 предприятие сталелитейной промышленности приходилось столько же рабочих, сколько на 1 хлопчатобумажную фабрику, к 1919 г. — в 2,5 раза больше. Во всей железоделательной промышленности приходилось в 1919 г. в среднем 78,8 рабочих на 1 предприятие, а в текстильной — 56,4 рабочих. Еще ярче различие между хлопчатобумажной и железоделательной промышленностью выступает при сравнении распределения предприятий по группам по числу занятых в них рабочих (в 1919 г.):

	Хлопчатобумажные фабрики	Заводы железоделат. промышлен.
Общее число предприятий . .	1.288	500
В них всего рабочих	430.966	375.088
Без рабочих	2	—
От 1 — 5 рабочих	26	5
„ 6 — 20 „	81	13
„ 21 — 50 „	118	32
„ 51 — 100 „	183	48
„ 101 — 280 „	417	97
„ 281 — 500 „	218	103
„ 501 — 1000 „	152	102
Свыше 1000 „	91	100

В хлопчатобумажный промышленности еще сохранилось много мелких и средних предприятий (17%), в железоделательной промышленности предприятия с числом рабочих до 50 составляют всего 10% общего числа. Предприятия с числом рабочих в 501 и больше составляют в хлопчатобумажной промышленности меньше 20%, а в железоделательной промышленности — 40%.

Значительно быстрее растет и основной капитал в железоделательной промышленности, чем в хлопчатобумажной, как видно из сопоставления увеличения числа занятых, повышения объема продукции и роста применения механических двигателей в Соединенных Штатах:

Развитие американской промышленности

	Конец каждого периода к началу его в процентах:				
	1919—23	1914—19	1909—14	1904—09	1899—04
Вся промышленность:					
Объем продукции	22,0	26,0	6,4	30,3	22,2
Число рабочих	— 2,5	29,3	6,4	21,0	16,0
Первичные двигатели	12,8	31,5	20,1	38,5	33,6
Железоделательная промышленность:					
Объем продукции	31,2	40,6	— 5,6	45,4	19,9
Число рабочих	— 3,6	49,4	3,4	18,2	16,6
Первичные двигатели	10,7	46,0	21,4	37,1	52,0
Текстильная промышленность:					
Объем продукции	22,9	3,3	5,3	27,8	18,5
Число рабочих	6,7	6,9	4,3	24,3	13,1
Первичные двигатели	16,4	19,0	20,3	31,1	25,0

Из этих данных ясно вытекает не только более быстрый рост применения механических двигателей в железоделательной (даже в среднем по всей) промышленности, нежели в текстильной, но и более высокое *органическое строение капитала* (отношение между механическими двигателями и числом рабочих) в железоделательной промышленности, нежели в текстильной.

Изменение в строении капитала и его связанность.

Рост основного капитала в американской промышленности иллюстрируется следующей таблицей, которая указывает удельный вес построек и машин в капитале промышленности Северо-Американских Соединенных Штатов.

Доля основного капитала во всем капитале фабричной промышленности.

Годы	В процентах ко всему промышленному капиталу		Стоимость в миллионах долларов		
	Постройки	Машины и оборудован.	Строения	Машины и оборудование	Всего
1879 . .	13,0	24,0	363	670	1.033
1889 . .	13,4	24,3	879	1.584	2.463
1899 . .	14,8	25,9	1.450	2.543	3.993
1904 . .	15,8	27,5	1.996	3.490	5.486
1909 . .	16,0	28,1	2.948	5.178	8.126
1914 . .	16,2	28,7	2.692	6.541	10.233
1919 . .	16,4	29,5	7.293	13.118	20.411
1922 . .	16,5	30,0	8.681	15.783	241.464

К началу монополистического периода машины и постройки составляли 37% всего затраченного капитала, в 1922 г. — 48,5%. Тот же процесс можно еще проследить по следующим данным:

Изменение в строении капитала в промышленности Соединенных Штатов [1].

	1913 г.	1922 г.
Капитал	236	431
Число рабочих	154	161
Объем продукции	184	240
Производительность труда	106	136
Отношение между зарплатой и капит. . .	65	44

Капитал вырос в 4,3 раза, объем продукции — в 2,4 раза, число рабочих — только в 1,6 раза; вследствие этого отношение между числом рабочих и капиталом резко понизилось, т.-е. строение капитала повысилось.

В нашу задачу не входит подробный анализ изменения строения капитала в промышленности. Для иллюстрации этого явления мы приводим еще из нашего I тома „Мировое хозяйство до и после

[1] Данные 1899 г. принимаются за 100.

войны" характеристику растущей *связанности* капитала, его неподвижности и все более усиливающейся тенденции к консервированию созданных средств производства и стремления противодействовать введению новых технических усовершенствований (эту характеристику мы дополняем новыми данными, опубликованными после появления нашего труда).

В *добывающей промышленности* толчок к увеличению капиталовложения дает растущая глубина шахт; в промышленности обрабатывающей расширение производства и стремление к расширению размеров предприятия и уменьшению издержек производства ведет к росту капитала и его связыванию.

Первоначально и каменноугольная промышленность держалась в рамках мелкого производства.

В 1850 г. крупнейший рудник Германии (Hagenek) давал лишь 75.609 тонн в год. Железнодорожное строительство чрезвычайно усилило потребность в угле. Эта потребность могла быть удовлетворена лишь при условии углубления и улучшения шахт. Вместо 1,96 млн. тонн, которые дал в 1850 г. Нижне-рейнско-вестфальский угольный район, было добыто в 1860 г. — 4,28, в 1870 г. — 11,57 и в 1880 году — 22,32 млн. тонн.

На этом развитие не остановилось. Каменноугольная промышленность не только сильно увеличила свои размеры, но и изменила всю свою технику. Приходилось все больше углублять шахты. В то время как в 1898 г. добыча на поверхности составляла еще 45% всей добычи, к 1876 году она составляла лишь 16,5%, а перед войной она почти совсем исчезла. Если в 1858 г. предельная глубина шахты составляла 300 метров, а в 1866 г. — 624 метра, то в 1906 г. она составляла уже 850, в 1910 г. — 970 метров, а перед войной даже 1.000 метров (в округе Цвикау). В других странах эти пределы еще раньше были перейдены. Так, в 1910 г. предельная глубина шахты в Ланкашире составляла 1.061 метр, а в Бельгии даже 1.250 метров и т. д. Но чем глубже приходилось спускаться в шахты, тем больше возрастали издержки по техническому оборудованию предприятия и тем относительно ниже становилась производительность труда.

О фактическом положении дел в Рурском бассейне можно судить по следующей таблице[1]):

[1]) Добыча на поверхности земли составляла в 1892 г. 1,35%, в 1912 г.—0,15%, а в 1926 г.— только 0,12% всей добычи в Рурском районе.

Глубина шахты	Добыча угля в процентах ко всей добыче в Рурском районе		
	1892 г.	1912 г.	1926 г.
До 99 метров . .	0,16	0,02	0,06
От 100 до 399 „	48,58	10,64	6,62
„ 400 „ 599 „	44,87	45,16	40,83
„ 600 „ 799 „	5,04	39,43	42,98
„ 800 „ 999 „	—	4,60	7,93
„ 1000 „ 1.099 „	—	—	1,46

Общая добыча составляла в 1892 г. 37,1 млн. тонн., в 1912 г.— 100,26 млн. тонн, в 1926 г.,— 112,2 млн. тонн.

В 1926 г. больше половины угля добывалось из шахт глубиной в 600 и больше метров.

Добыча угля в Рурском районе по сравнению с другими странами производится уже на наибольшей глубине, что видно из следующих данных:

Распределение добычи по глубине шахт

(в процентах ко всей добыче 1925 г.).

	Рурский район	Соединенные Штаты (уголь мягкий)	Англия
До 100 метров . .	0,2	66,9	10,6
От 100 до 199 „ . .	1,1	28,5	18,3
„ 200 „ 299 „ . .	2,2	4,3	20,9
300 и больше „ . .	96,5	0,3	50,2

Отсюда ясно огромное преимущество Соединенных Штатов перед остальными странами в этой области: они получают уголь с относительно малыми затратами капитала и труда [1]).

Глубина шахт влияет на производительность труда рабочих. С увеличением глубины повышается температура воздуха, вследствие чего понижается работоспособность. Так, измерения в Рурском округе дали в среднем следующие результаты: до глубины в 25 метров температура находится еще в зависимости от температуры наружного воздуха; на глубине 25 метров температура равна 9° по Цельсию. В дальнейшем она на каждые 28 метров дает увеличение на 1° и составляет, примерно, на глубине в 200 метров 15,25°, на глубине 1.000 метров — 43,82°. Опыт по-

[1]) Их уголь лежит, однако, далеко от моря и поэтому не появляется почти на мировом рынке.

казал, что с ростом температуры уменьшается производительность: в одном вестфальском руднике удалось, благодаря установке мощного вентилятора, понизить температуру с 28—29,5° Ц. до 24—27° Ц., и добыча тотчас же поднялась в круглых цифрах на 12,5%. Следующим моментом, уменьшающим работоспособность с увеличением глубины, является все увеличивающееся количество газов. Наконец, производительность труда зависит еще от мощности пластов: при меньшей мощности она ниже, при большей — выше.

В действительности производительность труда дает все же, по крайней мере в Германии, небольшой подъем. По данным, которые опубликовал инж. М. Зайцев в своей работе [1]), добыча с шахты на одного *собственно горнорабочего* составляла (в тоннах):

Годы	Горный окр. Дортмунд	Верхняя Силезия	Саарбрюкен
1887—1889	1.658	2.106	1.210
1898—1900	1.719	2.317	1.364
1909—1911	1.752	2.163	1.563

Согласно этим данным добыча в горном округе Дортмунд поднялась в течение 22 лет в круглых цифрах на 5,6%, а в Верхней Силезии, по сравнению с концом XIX века,— на 10%; однако общий прирост к 1909—11 гг. составляет только 2,7%. В Саарбрюкене прирост был за период 1909—11 гг. на 29% выше, чем за период 1887—1889 гг. Здесь, однако, шла речь только о производительности собственно горнорабочего. Но если принять во внимание весь персонал, то во всех округах получается уменьшение производительности труда, составляющее в круглых цифрах 13—14,4%. Дело в том, что уголь не только добывается, но тут же на месте промывается и очищается. Кроме того, возник ряд побочных производств каменноугольной промышленности. Вследствие этого число рабочих, не занятых непосредсредственно в шахтах, сильно возросло, и таким образом сумма добычи, разделенная на число всех рабочих, дает меньший результат. Поэтому нужно с большой осторожностью подходить к цифрам, дающим абсолютное понижение добычи на одного рабочего [2]).

[1]) „Steinkohlenpreise und Dampfkraftkosten", Мюнхен, 1914, стр. 130.

[2]) Таблица взята из отчета комиссии Самюэля, стр. 127. В Англии и Германии конец 80-х годов, во Франции и Бельгии — конец 90-х годов дает высший уровень добычи. В Соединенных Штатах производительность труда растет вплоть до мировой войны.

Годовая добыча угля составляла на одного занятого рабочего (в англотоннах):

Годы	Англия	Франция	Бельгия	Германия	Соединенные Штаты мягк. уголь	антрацит
1874—78 . .	270	154	135	209	341	323
1884—88 . .	319	196	173	269	449	340
1894—98 . .	287	208	174	264	511	336
1904—08 . .	283	194	162	251	617	423
1909—13 . .	257	195	159	256	698	449
1914—18 . .	252	152	125	286	782	498
1919—23 . .	195	132	135	163	656	481

Процесс добычи угля сильно механизируется. Согласно Зайцеву (стр. 291) в Дортмунде приходилось силовых установок (в лош. силах) на 1.000 тонн добычи:

1887 г.	6,27
1896 „	8,48
1908 „	11,26
1911 „	13,19

Из этих цифр следует, что число применяемых машин все увеличивается не только абсолютно, но и относительно суммы добычи. Еще более интересная картина получится, если мы сравним с вышеприведенной таблицей производительности труда рост силовых установок на 1.000 тонн годовой добычи в отдельных округах.

Число лош. сил на 1.000 тонн годовой добычи.

Годы	Горный окр. Дортмунд	Верхняя Силезия	Саарбрюкен
1887— 89	6,19	3,94	5,08
1898—900	8,73	4,26	5,74
1909— 11[1])	12,57	8,14	7,85

Отсюда видно, что применение машин возросло вдвое, а между тем, производительность труда поднялась лишь незначительно. Дело в том, что механическая сила применялась главным образом для подсобных работ — подъема угля, выкачивания воды, вентиляции и т. д. Самый процес добычи угля еще относительно мало механизируется.

С углублением шахт добыча угля, выкачка воды и т. д. требуют применения все возрастающих капиталов, притом возрастающих

[1]) Для Верхней Силезии и Саарбрюкена даны цифры только за 1909 год.

в значительно большей пропорции, чем глубина. Рост атмосферного давления внутри шахт, преодоление водопроницаемых и неустойчивых горных пластов требуют все растущего применения труда и капитала. Затрата капитала, который требуется для основания современного горного предприятия, оценивалась перед войной в 20 млн., а в 1928 г. — около 50 млн. марок, между тем как в 50-х гг. прошлого столетия требовалось около 20 тысяч марок, в Америке же, где добыча еще большей частью производится на поверхности, стоимость оборудования каменноугольных копей оценивалась еще в начале XX в. всего лишь в 1 миллион марок.

С ростом глубины шахт растут также и издержки производства. Последние складываются из издержек по добыче и издержек по доставке на поверхность. Издержки по подземной работе обратно-пропорциональны мощности пластов. Бозеник[1]) приводит следующие цифры, взятые им из одной публикации английского правительства: при уменьшении мощности пластов с 61 — 76,2 см. до 35,5 — 38,1 см. издержки по подземной работе возрастают с 5 шилл. 8 пенсов до 8 шилл. 1 пенса на тонну. Это объясняет, почему не разрабатываются пласты меньшей мощности. В средине 90-х гг. пласты меньше 1,5 метров считались в Верхней Силезии невыгодными для разработки; в Рурской области такие пласты разрабатывались, между тем как пласты в 50 см. разрабатывались „уже неохотно". Во Франции в Бельгии пласты в 40 сантиметров считались еще годными для разработки, а в Англии считались годными в среднем пласты в 50 см.

Издержки по доставке на поверхность точно так же растут с увеличением глубины. Естественно, что и здесь издержки производства понижаются путем технических улучшений, применения новых машин и лучшего использования источников энергии. Но все это требует вложения больших капиталов и может повести к понижению нормы прибыли. Далее, эти технические улучшения мало доступны мелким предприятиям, а как раз те предприятия, которые совершают большие затраты при неблагоприятных условиях добычи, определяют цену угля.

Выводы своего обстоятельного труда Зайцев так резюмирует: если увеличение капитала, механизация некоторых трудовых процессов, которые совершались раньше ручным способом, и усиление

[1]) *A. Bosenick* — „Der Steinkohlenbergbau im Preussen und das Gesetz des abnehmenden Ertrages", Tübingen, 1907.

мощности машин и могут повлиять на уменьшение издержек во многих трудовых процессах каменноугольной промышленности, то это влияние все уменьшается. Оно поэтому также все меньше будет в состоянии противодействовать ускоряющемуся повышению издержек в производстве в целом (обусловленному ухудшением естественных условий и невозможностью поднять или хотя бы удержать на прежнем уровне производительность труда персонала в целом). Впрочем, и в действительности издержки производства возрастают. По крайней мере, такое заключение можно вывести на основании данных как государственных, так и частных горных предприятий. По данным прусского горного управления себестоимость тонны угля составляла в Саарском округе в 1887 г. 5,71 марок, в 1893 г.—7,29, в 1897 г.—6,87, в 1903 г.—8,47 марок [1]).

Точно так же обстоит дело и при добыче руды. Первоначально и здесь добыча производилась только на поверхности. Маленькие шахты могли доходить вглубь лишь до грунтовой воды. Когда верхние слои были разработаны, стали проводить для удаления воды штольни с небольшим уклоном, служившие часто и для добычи. Переход к постройке штолен, потребовавший больших капиталов, обусловил вообще укрупнение производства и прогресс капиталистического хозяйства. Современное крупное производство возникло тогда, когда руда стала разрабатываться в штольнях и пришлось перейти к разработке при помощи сооружения больших шахт, которые уходили все дальше в глубь земли.

Глубокая разработка требует и здесь высоких первоначальных затрат и повышает издержки производства. Согласно Гейману, себестоимость тонны в 1885 г. для 10—15 крупных ланских рудников франко-станция отправления без амортизации составляла 1,33 марки, в 1895 г.—7,84 и в 1900 г.—9,23 марки.

Стоимость производства руды-минетты представляла в начале настоящего столетия при работе на поверхности и штольневой разработке 1,5—2 марки, при глубокой разработке (без амортизации и погашения, как и процентов на капитал) 2—3 марки за тонну.

[1]) Отчеты отдельных предприятий показывают точно так же повышение себестоимости; так, наприм., средние издержки добычи у Гельзенкирхенского общества повысились с 1878 до 1894 г. с 3,97 марок до 5,53 марок за тонну, в 1904 г.— до 7,11 марок, а в 1908 г. — до 9,29 марок. На рудниках глубиной до 710 метров себестоимость в 1908 г. составляла 9,84 марок, а на рудниках глубиной от 397 до 456 метров — 7,01 марок за тонну.

При добыче железа существует, однако, еще один очень важный момент, — это процент содержания железа в руде, так же как и большее или меньшее присутствие вредных веществ, как сера, фосфор и т. д. В прежние годы разрабатывали только такие руды, которые обнаруживали высокое содержание железа. Еще недавно в Соединенных Штатах у Верхнего Озера плавили руды, содержавшие 62 — 68% железа. Куски железняка с содержанием железа меньше 40% просто оставлялись в копях. В начале XX в. в Америке плавились в среднем 58 — 61-процентные руды; в Германии — с содержанием железа от 28% до 45%, — в среднем в 35%, в то время как ввозившаяся из-за границы железная руда содержала в среднем 55% металлического железа. В Англии обрабатывались руды с 30% железа (в Иоркшире), в Кумберлэнде же — с 50 — 60%.

Какое значение имеет содержание железа в руде для железной промышленности, не требует пояснений. Так как с увеличением глубины падает содержание железа и уже по этому одному повышаются издержки добычи, железная промышленность ищет по всему свету таких залежей, где руда имеет еще высокое содержание металла. В этом одна из главных причин борьбы из-за Марокко и Передней Азии, где германский капитал искал высококачественной руды.

Очень значительно поднялись первоначальные издержки в горнозаводской промышленности. Раньше из руды выплавлялось ковкое железо при помощи древесного угля (сыродутный кричный способ) или в низких (полметра вышины) шахтных печах (домница, волчья печь). Выплавка составляла 200 — 300 клгр., к концу XVI века — 750 клгр. в день. Кричная выплавка оставалась в рамках мелкого производства, первоначальные затраты были минимальные. Индийский сыродутный горн стоил от 10 до 100 марок, норвежская домница в начале XIX века — несколько больше — 100 марок.

В Соединенных Штатах такие печи существовали еще в начале 90-х годов. В 1882 г. в 68 таких печах было выплавлено всего 48.000 тонн железа. Теперь их можно встретить еще в Африке и Центральной Индии.

В Европе уже в XV в. стали применяться водяные мехи. Поэтому и печи стали строиться большие и значительно выше, чтобы полностью использовать увеличенную и более сжатую струю воз-

духа. Важнейший переворот наступил, однако, с заменой вздорожавшего древесного топлива минеральным углем. В 1860 г. доменные печи строились уже вышиною в 3 метра. В настоящее время происходит подобный же переворот, вызванный применением крупных газомоторов и электрической энергии. Вышина печей в Германии доходила до войны уже до 30 метров; их объем составлял 70 куб. метров, а дневная производительность — около 600 тонн и больше, т.-е. почти в 1.000 раз больше, чем 300 лет тому назад, в 12 раз больше, чем в 1860 г.

Изобретение пуддлингования дало возможность применить уголь для сварки железа, ускорило процесс производства и расчистило путь для крупного производства. Но лишь бессемерование доставило ему победу. Оно открыло возможность для громадного расширения производства. „В то время как в пуддлинговой печи едва можно выработать от 3 до 4 тонн железа в 24 часа, аппарат, служащий для бессемерования, дает в то же время почти в двести раз больше стали“ [1]). Клейнштюбер [2]) выразил этот прогресс иначе. Он измеряет его временем производства. 10 тонн чугуна превращаются в ковкое железо при кричном способе в три недели, путем пуддлингования — в три дня, а путем бессемерования — в 20 минут.

Отметим еще способ Сименс-Мартена, допускающий переработку старого материала, и изобретения Томаса, как перевороты, создавшие новую эпоху. Последнее изобретение имело громадное значение, особенно для Германии, так как оно допускало выработку стали и из содержащих фосфор руд Лотарингии и Люксембурга. Благодаря ему германская железная промышленность с 1879 г. могла начать свое победное шествие по миру.

К этому надо прибавить еще относительно новый (распространившийся с средины 90-х гг.) способ, позволяющий превращать в сталь выходящий из доменной печи жидкий материал без вторичного нагревания, „с нагреву“ („in einer Hitze“) и пускать его сразу в прокатные станы. Этим лучше использовывается теплота, т.-е. сберегается кокс. Такое же значение имеет и использование газов коксовых и доменных печей, которые раньше на три четверти пропадали, а именно использование колошниковых газов для

---

[1]) „Gemeinfassliche Darsftellung des Eisenhüttens“, Düsseldorf, 1912.

[2]) „Eisenindustrie und Maschinenbau im XIV. Jahr.“, стр. 33.

приведения в действие двигателей, дающих энергию и свет для всего предприятия.

„Доменные печи, — пишет К. Виденфольд, — превратились в гигантов, которые при вышине более 30 метров обладают дневной производительностью в 600 тонн чугуна и целиком обслуживаются механически“ [1]).

Подобным же образом изменились условия в производстве стали. „Томасовы груши, начавшие с вместимости в несколько тонн, теперь увеличили ее до 20—25 тонн и дают в 20 минут столько стали, сколько едва можно было получить при старом процессе пуддлингования в неделю“ [2]).

Естественно, что и процессы обработки стали приспособились к новым методам работы.

Результатом этих нововведений является гигантский рост основного капитала, другими словами — той части постоянного капитала, которая заключена в зданиях, прочих постройках и машинах. В начале 60-х гг. постройка двух маленьких конверторов стоила около 100 тыс. марок, а в начале XX в. стоимость одного томасовского конвертора составляла 15 миллионов марок.

Революция в железоделательной промышленности может быть проиллюстрирована еще следующими данными:

В 1796 г. в Англии было 104 доменных печи с общей продукцией в 108,8 тыс. тонн, или около 1.000 тонн на 1 печь; в 1840 г. 402 печи давали 1,4 млн. тонн или около 3,473 тонн на 1 печь; в 1873 г. на 1 печь приходилось 9.614 тонн, в 1913 г.— 30.386 тонн, в 1925 г.— 41.354 тонн. В Германии мы находим гораздо более крупные предприятия, как видно из следующих данных:

Средняя продукция на 1 печь и на одного рабочего в Германии (в тоннах):

Годы	На 1 печь	На 1 рабоч.
1871	5.111,1	67,4
1881	13.470,1	158,1
1891	22.646,8	199,3
1901	32.433,5	263,5
1919	53.021,5	350,3
1913	53.558,5	400,0
1927	97.078,0	608,0

[1]) „Ein Zahrhundert heimischer Montanindustrie“, Бонн, 1916 г. стр. 90.

[2]) См. там же.

Производительность 1 печи увеличилась в 11 раз, 1 рабочего—в 6 или 5 раз. В Соединенных Штатах производительность 1 печи составляла: в 1900 г. 48 тыс. тонн, в 1913 г.—151,1 тыс. и в 1924 г.—133,8 тыс. тонн, поднявшись в 3 раза. Производительность труда выросла в 1925 г. по сравнению с 1850 г. в 50 раз, а с 1900 г. в 3,6 раза. Этими примерами нам кажется, что процесс роста основного капитала по сравнению с переменным, живым трудом, в тяжелой промышленности достаточно выявлен.

ГЛАВА ПЯТАЯ.

ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ.

Акционерные общества.

Как мы уже говорили, развитие техники, рост размера предприятий, связанный с ростом основного капитала и с расширением рынка, быстро опережают темп накопления капитала в частных руках. „Мир до сих пор,— говорит Маркс,— оставался бы без железных дорог, если бы приходилось дожидаться, пока накопление не доведет некоторые единичные капиталы до такого размера, что они могли бы справиться с постройкой железных дорог. Напротив, централизация посредством акционерных обществ достигла этого как бы по мановению руки“ [1]). То, что тогда было правильно в отношении железных дорог, позднее стало почти общим явлением во всех отраслях хозяйства. Если постройка шахты теперь требует 50 млн. марок, то накопление такого огромного капитала в частных руках и связывание его в одном предприятии двигалось бы весьма медленно. Отсюда — необходимость централизации отдельных капиталов, превращение индивидуального капитала в общественный, продолжающий сохранять капиталистические формы. В этом и заключается смысл акционерных обществ, которые теряют характер единоличного капитала. Даже самое название их, как анонимных обществ, показывает, что речь идет уже о предприятии не единоличного предпринимателя, а о предприятии общества при сохранении формы господства единоличных хозяев этого общества. Надо, впрочем, оговориться, что вместе с возникновением акционерных обществ функции управления предприятием отделяются от функции владения ими. Владелец капитала превращается в денежного капиталиста, получающего проценты или часть прибыли, но не участвующего более в самом процессе производства и не организующего его.

[1]) „Капитал“, т. I, стр. 618.

Организаторы производства — это теперь люди, работающие по найму и получающие высокие оклады. Таким образом, сохраняется юридическое право собственности на доход от предприятия без экономической сущности этого института, т.-е. без организации и управления предприятием.

Это разделение между функциями управления и функциями владения приводит к тому, что юридические хозяева предприятий — акционеры — превращаются в кредиторов их, предоставляющих данному предприятию, ставшему самостоятельным юридическим лицом (что проявляется и в форме ведения бухгалтерских книг), ссудный капитал и получающих в общем только ссудный процент на свой капитал. Акции формально дают право владельцу их участвовать на общих собраниях акционеров при решении вопросов о политике данного предприятия. Фактически же руководят предприятием только крупные акционеры, а все остальные получают только проценты. Эти крупные акционеры, состоящие обычно из промышленников и банковских деятелей, получают разницу между средней ставкой процента и средней нормой прибыли, разницу, которая называется *учредительской* прибылью. Так, если предприятие приносит $20^0/_0$ прибыли, а средний ссудный процент равняется всего 10, то, хотя в предприятие вложено всего 100 руб., акции будут продаваться на рынке приблизительно по 200 руб., т.-е. норма прибыли капитализируется по среднему проценту $(20 : 10 \times 100)$. Так как учредитель на самом деле вкладывает только 100 руб., то остальную сумму он получает в виде учредительской прибыли: в виде превышения номинального курса акций над реальной стоимостью предприятия, или (что бывает реже) в виде выпуска бо́льшего числа акций, скажем, номинально в 200 руб., при чем часть акций он оставляет у себя безвозмездно или же по низкой цене.

Давая возможность быстро централизовать большие капиталы, акционерные общества в свою очередь являются крупным рычагом централизации и концентрации капитала в крупные промышленные гиганты. Дело в том, что стоит только приобрести не только большинство акций какого-нибудь предприятия, но даже некоторую долю их, скажем $^1/_{10}$, чтобы быть в состоянии контролировать и направлять политику данного предприятия. Этим и пользуются крупные предприниматели, которые учреждают специальные контрольные общества, приобретающие акции чужих предприятий и контролирующие их. Так, если какое-нибудь общество с капиталом

в 3 тыс. рублей приобретает акции других трех обществ с капиталом, скажем, тоже по 3 тыс. рублей, при чем скупает только $^1/_3$ капитала каждого из них, оно будет фактически руководить этими тремя обществами, капиталы которых в три раза превышают его собственный капитал. Можно при помощи капитала этих трех обществ в свою очередь скупить акции еще и других предприятий и таким образом распространить свое влияние на большое количество акционерных обществ — с целью подчинения их своему влиянию. Мечта ревизионистов о том, что акционерные общества приведут к демократизации современного общества и к разделению капитала, оказалась только иллюзией, ибо в действительности акционерные общества являлись ячейкой современных гигантов — трестов, концернов и т. п. и фактически стали основной формой организации концентрационного движения капитала, которое особенно развилось за последние 30 лет.

Кроме того, при помощи акционерных обществ предприниматели пытаются подкупить рабочих, выпуская так называемые рабочие акции по низким ценам и распространяя их среди рабочих и служащих, тем самым как бы заинтересовывая их в доходности предприятия. Имея относительно ничтожное количество акций в своих руках, некоторые рабочие и служащие полагают, что они в состоянии оказать влияние на ход дел в данном предприятии, что они в нем заинтересованы, хотя на самом деле ничтожные дивиденды, получаемые ими, никогда не возмещают урона, который они сами себе наносят в смысле сокращения зарплаты и в смысле социального вреда, выражающегося в разрыве связи между рабочими и служащими различных предприятий, заинтересованных в успехе одного предприятия в ущерб другому.

Банки и промышленность.

Акционерная форма предприятий является также связью между банковым и промышленным капиталом. Не принимая непосредственного участия в делах промышленности, банковый капитал, приобретая акции, получает возможность контроля над предприятием и руководства общей политикой. Предоставляя промышленному предприятию *долгосрочный* кредит, который последнему нужен на расширение основного капитала (вместо *краткосрочного* торгового кредита для финансирования *оборотного* капитала), банки заинтересовываются судьбой предприятия, с которым они связываются на долгое время, так как они не в состоянии получить обратно свой капитал, вло-

женный в средства производства, и вынуждены поддерживать данное предприятие по крайней мере в течение всего периода воспроизводства, пока вложенный капитал сможет быть реализован. Поэтому банки обычно держат в своих руках некоторую часть акционерного капитала для того, чтобы иметь голос, чаще всего решающий, на общих собраниях акционеров и направлять политику этих обществ. Банки интересуются при этом тем, чтобы одни предприятия не мешали другим своей конкуренцией и не понизили общей доходности. К этому по существу и сводится их контроль.

Взаимоотношения между банками и промышленностью меняются часто в зависимости от роли денежного и производительного капитала в обществе. В тот период развития монополистического капитализма, когда быстро растет основной капитал, при чем растет по преимуществу за счет чужих капиталов (мелких акционеров или банкового кредита), преобладающая роль в хозяйстве принадлежит несомненно организациям, распоряжающимся обобществленным капиталом, т.-е. банкам, при помощи которых происходит эмиссия новых капиталов или которые являются резервуаром общественного капитала и питают отдельные предприятия. Этот период развития и характеризуется Гильфердингом, как специфический период „финансового капитала". Но несомненно, что вместе с усилением монополистических организаций и концентрацией капитала в их руках роль их в общем народном хозяйстве и вместе с этим их удельный вес по сравнению с банковым капиталом растут. Связь между монополистическими организациями и банками продолжает оставаться и тогда, когда первые достаточно сильны, чтобы самостоятельно выступить на рынке с новыми эмиссиями и привлекать новый капитал к своим предприятиям. Более того, они с одной стороны являются главными кредиторами банков, а с другой — пользуются ими для оказания давления на „аутсайдеров", т.-е. на тех предпринимателей, которые решились конкурировать с ними. Но руководящая роль постепенно уже переходит к крупным концернам, хотя часто бывает, что во главе этих централизованных предприятий оказываются прежние банковские деятели, специализировавшиеся на организации картелей и т. д.

Еще перед войной влияние банкового капитала ослабело. Крупные предприятия стали все более и более самостоятельными, подчиняя себе в известной мере банки. Во время войны, когда все сделки совершались на наличные, когда в крупные предприятия

огромным потоком полились средства из казначейств, крупные предприниматели, в особенности в тяжелой промышленности, крайне усилились. Это особенно сказалось во время инфляции, когда значительная доля денежного капитала в форме бумажных денег обесценилась, в то время как производительный капитал, сохранивший свои реальные ценности, быстро поднимался в цене. Этот период характеризуется известными попытками Стиннеса подчинить себе крупные банки, главным образом „Berliner Handelsgesellschaft". Когда прекратился период инфляции и Германия стала нуждаться в заграничных кредитах, которые получались преимущественно через германские банки, последние опять приобрели большое влияние.

Во время моего последнего посещения Берлина, в 1928 г., я имел беседу с Ейдельсом — автором знаменитого труда о взаимоотношениях между банками и промышленностью, которого цитировал и Ленин. Ейдельс состоит теперь членом правления „Berliner Handelsgesellschaft". Он охарактеризовал теперешние взаимоотношения между германскими банками и промышленностью следующим образом:

„Эти отношения зависят если не исключительно, то в весьма значительной степени от того, в какой мере банки являются кредиторами промышленности. Германия — страна бедная капиталами и вынуждена получать кредиты из-за границы, для модернизации своей промышленности. Страна, изолированная от мирового рынка и работающая на внутренний рынок, может, пожалуй, удовлетвориться тем, что будет развивать свою промышленность своими собственными средствами. Мы же находимся под давлением мировой конкуренции и вынуждены сделать все, что требует от нас техника. Мы вынуждены беспрерывно улучшать свои предприятия, чтобы быть в состоянии конкурировать на мировом рынке, даже в том случае, если старое оборудование не целиком еще использовано. Быстрый технический переворот требует больших затрат и вынуждает нас за значительной частью капиталов обращаться за границу. Роль германских банков в этом отношении незначительна. Правда, мы являемся посредниками в этих сношениях с заграницей. Но самое главное,— доход от этих капиталов — остается у заграничных банков. В этом смысле значение германских банков несколько уменьшилось, они не являются более резервуаром капитала, как раньше. В особенности высвободились из-под влияния

банков крупные концерны, как, например, стальной трест и концерн по производству красок („I. G. Farbenindustrie"), которые выступают также как кредиторы.

Сфера влияния банков лежит теперь более, чем когда бы то ни было, в области концентрации и трестирования промышленности. Германия работает все еще нерационально в отношении организации производства. Конкуренция между отдельными предприятиями давит на цену и все же не в состоянии этим в достаточной мере повысить сбыт. Концентрационному движению принадлежит будущее. Тресты имеют возможность прекратить работу на менее рентабельных предприятиях, разделить работу между предприятиями, рационализировать производство и в первую очередь если не поднять, то по крайней мере сохранить цены на том уровне, на котором они находятся. Предприятия работают не рентабельно, т.-е. рентабельность в среднем слишком низка; накопление капитала в отдельных предприятиях идет слишком медленно, поэтому ничего не остается другого, как концентрировать производство. Этим я не хотел сказать, что в каждой отрасли промышленности должен образоваться один трест. В зависимости от условий производства может образоваться и несколько крупных предприятий, которые, однако, между собой не должны конкурировать, а, наоборот, должны по взаимному соглашению регулировать производство. Процесс концентрации наталкивается, однако, на препятствия—частью личного, частью делового характера,—и здесь банки играют большую роль в качестве посредников и советчиков. Совсем нет необходимости в непосредственном давлении на предприятия. Те разнообразные отношения, которые существуют между банками и промышленностью, создают такие условия, при которых не только банки, но и промышленность стремится сохранить хорошие отношения с банками и прислушиваться к их совету. Здесь, в этой плоскости, банки выступают как руководящие инстанции и в этой области для них остается еще широкое поле деятельности"[1]).

Итак, вопреки Финну-Енотаевскому[2]), банки связаны с промышленностью и оказывают на них сильное влияние в смысле содействия концентрационному движению.

---

[1]) Отметим, что на наш вопрос, вмешиваются ли иностранные банки во взаимоотношения германской промышленности, Эйдельс категорически заявил, что они этого не делают. В этом отношении они предоставляют руководство германским банкам.

[2]) „Финансовый капитал и производительный", 1926.

В нашу задачу не входит характеристика концентрационного движения банков и влияния их на промышленность. Такая характеристика заняла бы слишком много места и потребовала бы специальных исследований. Мы ограничимся только несколькими примерами, которые мы берем из одной немецкой работы, появившейся в 1928 г.[1]).

Начнем с Англии. Там в 1832 году было 62 частных банкира, которые играли решающую роль в области банкового дела. Уже в 1895 г. таких банкиров остается всего 38. Капитал их тогда составлял 11,8 млн. фунтов стерл., а вклады составляли 70,4 млн. ф. В 1910 г. банкиров было уже только 9 — с капиталом в 5,5 млн. ф. и со вкладами в 26,8 млн. ф., в 1915 г. осталось только 4 — с капиталом в 2,6 млн. ф. и со вкладами в 27,8 млн. ф. стерл. С другой стороны, число акционерных банков в 1890 г. составляло 104 с капиталом в 67,8 млн. ф. стерл. и вкладами в 368,7 млн. ф. В 1910 г. таких банков было 45 с капиталом в 80,95 млн. ф. стерл. и со вкладами в 720,7 млн. Эти банки имели 5.202 филиальных отделения. В 1925 г. этих банков осталось всего 18, капитал их возрос до 134,8 млн. и вклады составили 1.806,3 млн. ф. стерл., а число филиальных отделений выразилось в 8.469. Среди этих 18 банков 5 выдвинулись как наиболее крупные, в которых сосредоточились 67% всего капитала английских банков и 71% всех вкладов. Самый большой из английских банков Midland Bank поглотил до 1910 г. не менее 32 банков.

В Соединенных Штатах мы имеем большую децентрализацию банкового дела. Там имеется 8.085 национальных банков, вклады в которые в 1924 г. составляли 14,8 млрд. долларов, при чем в 16 наиболее крупных банках сосредоточено было 40% всех вкладов. В Соединенных Штатах сохранилось еще влияние крупных банкиров, как, например, Моргана. Под его влиянием находится самый крупный в мире „National City Bank“ и ряд других банков.

В Германии мы имеем до 1908 г. рост числа акционерных банков с капиталом по крайней мере в 1 млн. марок. После 1908 г. число их быстро уменьшается. В 1880 г. их насчитывалось всего 71. В 1895 году — 94, в 1908 г. — 169, а в 1927 г. их осталось всего 65, из которых значительный процент (больше 20 банков) факти-

---

[1]) *D. W. Strauss* — „Die Konzentrationsbewegung im deutschen Bankgewerbe“, Berlin, 1928 г.

чески являлись филиальными отделениями крупных берлинских банков. Доля 9 (или после войны 7) крупных берлинских банков в общем капитале всех банков составляла в 1913 году 51,7%, в 1920 г.— 73% собственных капиталов и 74,7% всех вкладов. Вместе с теми банками, с которыми они находились в тесной связи, и с теми банками, которые находились у них в подчинении, они к концу войны охватывали 92% капитала всех банков Германии, в 1924 г.— 79%. К концу 1926 г. 6 крупных берлинских банков сосредоточили в своих руках 64,9% всего акционерного капитала 85 банков страны, а если считать также и резервный капитал, то 72,5%; на их долю приходились в то же время 82,5% всех пассивных и 78,8% всех активных статей.

„Немецкий банк", например, имеет 170 филиальных отделений в Германии, 3 — в Данциге, 1 — в Каттовицах, 1 — в Амстердаме, 1 — в Софии и 1—в Константинополе. Он, далее, связан с 16 другими немецкими банками, из которых Deutsche Ueberseeische Bank имеет 24 отделения в различных частях света; кроме того, он связан с одним венским банком, с инсбрукским, с одним лондонским, с Bank für orientalische Eisenbahnen в Цюрихе, работающим преимущественно в Турции. Кроме того, он подчинил своему влиянию ряд мелких банков и банкиров. Важнее его связь с банкирским домом Speyer в Нью-Йорке и во Франкфурте.

В тесных сношениях он находится, далее, со следующими концернами горной промышленности: Ганниеля, Штумма, Маннесмана, Борзига, Зильберберга (бурый уголь), Михеля (бурый уголь) и Winterspal и Neusstassfurt (в калиевой промышленности). С „Объединением сталелитейных заводов" (Ver. Stahlwerke),—„Стальной трест", крупнейший концерн в этой области,—„Немецкий банк" поддерживает слабые связи; с ним более тесно связаны второй по величине германский банк: Discontogesellschaft, а также Darmstadter und Nationalbank[1]).

На характеристике других банков мы здесь останавливаться не имеем возможности. Сказанного достаточно, чтобы составить себе представление о той экономической мощи, которой располагают современные гиганты-банки.

[1]) После того, как эта работа была сдана в печать, произошло объединение между Deutsche Bank und Discontogesellschaft, этих двух германских гигантов, образовавших самый крупный банк на континенте Европы с капиталом в 285 млн. марок, с резервным капиталом в 160 млн. и со вкладами в 4.300 млн. мар. На значении этого факта мы уже не можем остановиться.

ГЛАВА ШЕСТАЯ.

МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ.

Определение понятия.

Под монополистическими организациями мы подразумеваем такие объединения предпринимателей, которые целиком или частично устраняют конкуренцию с целью повышения (или противодействия понижению) нормы прибыли. Следовательно, речь идет об объединениях в различных формах нескольких предприятий. Крупные предприятия, хотя и оказывают влияние на рынок, не могут, однако, монополизировать его. Для этого необходимо соглашение всех, большинства или в известных случаях значительной части предприятий, работающих в данной области. К немонополистическим формам организации мы относим и *концерны*, т.-е. вертикальные объединения, охватывающие весь процесс производства, начиная от добывания сырья, производства полуфабрикатов и кончая выработкой готовых изделий. Такой концерн (примером может служить Всеобщая компания электричества, б. Стиннес, Форд и т. д.) имеет естественно большое влияние на рынок; но он не исключает конкуренции с другими такими же образованиями.

Итак, только соглашение об исключении конкуренции между различными предприятиями относится нами к монополистическим образованиям. Такие соглашения могут быть разного рода. Одни распространяются только на *условия* купли и продажи, не устанавливая *твердых* цен, т.-е. они регулируют, например, условия поставок, платежей и т. д. Их влияние естественно ограничено. Гораздо большее значение они приобретают, если они фиксируют цены, распределяют рынки сбыта (что обычно делают международные объединения), регулируют размер продукции, создают единый орган для сношения с контрагентами или даже распределяют заказы между отдельными предприятиями и делят между собой по определенному принципу прибыль.

Мы различаем, следовательно, четыре вида монополистических организаций:

1. Соглашение с установлением твердых цен, соглашение в области рыночных отношений, не затрагивающее производственных отношений (корнеры, пули и т. д.).

2. Регулирование размеров продукции (картели).

3. Установление единого органа по сбыту продукции всех членов, входящих в соглашение (синдикаты).

4. Распределение заказов в зависимости от специфических условий производства тех или других предприятий, следовательно, *регулирование всей продукции* и распределение прибыли (тресты).

Так как соглашение с целью установления твердых цен носит обычно временный, переходный характер, а затем или превращается в картель и т. д., или распадается, то мы начинаем экономический анализ роли монополистических объединений с картеля. Основная его функция состоит в „регулировании предложения", попросту в установлении определенных размеров продукции с распределением ее между отдельными участниками в определенных процентах („квотах"). Сокращая предложение, они добиваются повышения цен в результате неудовлетворенного общественного спроса. Если такое неполное удовлетворение общественного спроса продолжается некоторое время, то поднимается рыночная цена товаров, так как этот спрос удовлетворяется теперь предприятиями, стоящими вне объединения и имеющими нормально более высокие производственные расходы. Эти последние и определяют рыночную цену.

Картельные цены.

Чтобы определить, как картели устанавливают цены, необходимо несколько остановиться на процессе ценообразования при свободной торговле. В этом случае цены устанавливаются по средним производственным расходам плюс средняя прибыль. Это значит, что, если мы имеем, например, три предприятия с различными производственными расходами:

А	производит	100	единиц	товара	за	120 р.
Б	„	300	„	„	„	300 р.
С	„	200	„	„	„	160 р.

то средняя цена будет 0,97 р. за единицу товара; однако, если *В* и *С* в состоянии производить все необходимые 600 единиц по 0,80 р., то и *А* вынужден будет продавать по 0,80 р. за еди-

ницу товара. В таком случае не арифметическая средняя, а производственные расходы тех предприятий, которые в состоянии удовлетворить весь общественный спрос, определяют рыночную цену. Производственные расходы худших предприятий влияют на ценообразование только в том случае, если общественный спрос без их продукции не был бы удовлетворен.

Теперь спрашивается, отчего *C* производит только 200 единиц товара. Ведь казалось бы ему выгоднее совершенно вытеснить *A* и *B* с рынка. Очевидно, что цена в 97 к., по которой они продают, является для них *оптимальной*, т.-е. такой, при которой они получают наибольшую прибыль. Эта цена дает им возможность продать наибольшее количество товаров и работать с наименьшими расходами. Дальнейшее увеличение продукции вызовет, повидимому, не понижение, а некоторое повышение расходов. Поэтому он предоставляет эту продукцию *A* и *B*. Это значит, что цена, устанавливаемая на рынке главнейшими производителями, есть оптимальная. Она устанавливается в результате конкурентной борьбы тех предприятий, которые в состоянии снабдить общественный спрос. Оптимальная цена этих предприятий, имеющих среднее органическое строение капитала, совпадает со средними общественными расходами и соответствует при данных условиях и рыночному спросу.

Совсем иначе обстоит дело, если рыночный спрос не удовлетворяется *C* и если расширение его продукции для удовлетворения всего спроса вызовет повышение их расходов до 1 р. или даже до 1,2 р. за единицу продукции. Тогда рыночная цена установится в 1,2 р. „Если спрос,— говорит Маркс, — настолько силен, что он не сокращается даже тогда, когда цена регулируется стоимостью товаров, произведенных при наихудших условиях, то эти последние определяют рыночную стоимость. Это возможно лишь в том случае, если спрос превышает обычный уровень или предложение падает ниже обычной величины".

Если рыночная стоимость или цена регулируется производственными расходами предприятия *A*, то мы опять-таки имеем *оптимальную цену* только не для *B* или *C*, а для *A*. Последнее предприятие производит только 100 единиц и продает их за 120 потому, что это наиболее выгодная для него цена. Отсюда ясно, что ссылка на то, что оптимальная цена определяет монопольную цену, ничего не говорит, так как мы еще не знаем, о каком пред-

приятии идет речь и для кого данная цена является на самом деле наиболее выгодной: для предприятий со средними, высшими или низшими производственными расходами.

При свободной торговле средние предприятия, могущие удовлетворить общественный спрос, оказывают давление на рынок и определяют рыночную стоимость. После образования картелей препятствующих тому, чтобы рыночный спрос удовлетворялся средними и лучшими предприятиями, рыночная цена, а потом и рыночная стоимость регулируется *производственными расходами худших предприятий*, т.-е. или производственными расходами предприятия *A*, или предприятий, стоящих вне объединений и работающих нормально с более высокими затратами. Если цена поднимается еще выше этого уровня, то она вызовет прилив капитала в данную отрасль хозяйства и усиление конкуренции со стороны новых, не объединенных предприятий.

Так, высокая цена на нефть вызвала расширение добычи, появление новых конкурентов и падение цены. То же было с каучуком, цены на который в течение определенного периода регулировались системой Стивенса (ограничение размеров экспорта в зависимости от цены на каучук); Соединенные Штаты, крупнейший потребитель каучука, занялись усиленным разведением каучуковых плантаций. И одна эта угроза была достаточной для того, чтобы цены на каучук резко пали. Система Стивенса потерпела крах. Таких примеров можно было бы привести много. Положительно нет случая, когда резкий подъем цен монополистическими организациями не вызвал бы к жизни новой конкуренции и, как следствие ее, падения цен. Заметим, что не *сокращение потребления* в результате повышения цен вызывало обычно эту реакцию, так как с этим моментом монополии считаются и имеют достаточно средств, чтобы держать товары на складах и не продавать их. Обычно появление новых конкурентов заставляет их изменить свою политику цен [1]).

Следовательно, в данном случае цены меньше, чем при свободной конкуренции, зависят от спроса и предложения.

Отношение между спросом и предложением вызывает *времен-*

---

[1]) Германский конъюнктурный институт сопоставил движение цен в 1928 и 1929 гг., т.-е. в годы промышленной депрессии, на вольном рынке и на монополизированные товары. В первом случае цены падали, во втором даже поднимались, несмотря на сокращающееся потребление и производство.

ные колебания цен, которые преодолеваются монополистическими организациями. Могущественный картель может держать высоко цены даже тогда, когда спрос уменьшается. Так, в Германии цены на полосовое железо колебались резче, чем цены на чугун и полуфабрикаты потому, что цены на последние продукты регулировались картелями [1]).

Объяснение цены взаимоотношением между спросом и предложением теоретически вообще несостоятельно потому, что неизвестно, чем определяется цена в том случае, когда устанавливается равновесие между спросом и предложением, и затем неизвестно, что регулирует предложение. Если спрос может регулироваться тем, насколько данная цена делает потребление картельных продуктов выгодным, то что регулирует предложение? Почему производится именно столько товаров, а не больше или меньше? А если данное объединение не хочет производить больше товаров, почему не появляются аутсейдеры? Предложение, следовательно, зависит от высоты производственных расходов и цены данного товара на рынке. Выходит, что цена зависит от предложения, а предложение — от цены, что явная чепуха. Отсюда ясно, что только размер производственных расходов и нормальной прибыли определяет размер производства и, следовательно, также взаимоотношение между спросом и предложением. На практике же мы видим, что монополистические организации мало считаются со спросом. С чем же они тогда считаются?

Современная буржуазная теория говорит об оптимальной цене, т.-е. о наиболее выгодной цене, к которой стремится картель. Это значит, что ему не выгодно устанавливать высокие цены, так как тогда сокращается спрос, а следовательно, и производство и растут производственные расходы. Картель стремится получать такие цены, при которых он в состоянии получать максимальную прибыль, увеличив сбыт и понизив производственные расходы. Это означает, что между ценами на свободном и на монопольном рынках нет принципиальной разницы: в том и в другом случае устанавливается оптимальная цена. Но почему же картели стремятся к сокращению продукции, к *повышению* цен? Казалось бы и они, подобно промышленному капиталу в период свободной торговли, должны стремиться к увеличению сбыта путем пони-

[1]) См. наш труд „Мировое хозяйство до и после войны", т. III, ч. I, стр. 114—115.

жения цен и вместе с этим к понижению производственных расходов. Однако практика картелей показывает, что они вовсе не стремятся к такой оптимальной цене. Они держат цены на высоком уровне даже во время кризисов. Так, цена на чугун во время кризиса 1901 г. осталась в Германии на высоком уровне 1900 г., в то время как цена на полосовое железо упала на 33%.

В том случае, если „оптимальная цена" картелей превышает цену конкурирующих с ними предприятий (все равно, существующих или могущих возникнуть), конкуренция так усилится, что через некоторое время и картели должны будуть снизить свою цену. Если же эта оптимальная цена окажется ниже максимально возможной цены, определяемой высшими производственными расходами аутсейдеров, то будет установлена последняя, а образующийся вследствие понизившегося потребления излишек товаров будет выброшен за границу, хотя бы по более низким ценам („бросовый экспорт"), о чем у нас еще речь впереди.

Итак, мы считаем, что и картельная цена определяется производственными расходами, только не средними, как при свободной конкуренции, а высшими, при которых еще невозможна конкуренция. Это надо понимать в том смысле, что раньше средние, а теперь высшие производственные расходы образуют *центр*, вокруг которых колеблется рыночная цена, при чем периоды колебания теперь гораздо более продолжительные. В течение нескольких лет цены могут быть очень высокими, пока не будут выстроены новые предприятия; потом и низкие цены могут относительно долго держаться, пока конкуренты не сговорятся между собой, но уже на новой производственной основе и с новыми ценами. В 1902 г. цена на чугун упала в Германии до 57 марок за тонну (в 1901 г. 90 марок) и держались на этом уровне до 1906 г., когда она поднялась до 72 марок за тонну.

Резюмируя, мы говорим: картели вызывают длительное повышение цен, но только до определенного уровня. Абсолютных монополий в капиталистическом хозяйстве нет (если отвлечься от *невоспроизводимых* товаров в роде картин Рафаэля). „Монополии,— говорит Ленин,—вырастая из свободной конкуренции, не устраняют ее, а существуют над нею и рядом с ней, порождая этим ряд особенно острых и крупных противоречий, трений и конфликтов" [1]).

[1]) „Империализм как новейший этап капитализма", стр. 305.

В „Материалах к пересмотру партийной программы“ Ленин снова и снова подчеркивает, что „не чистые монополии, а монополии рядом с... конкуренцией... вот существенная особенность империализма“.

„Устранить... конкуренцию... империализм *не может*“ (подчеркнуто Лениным — *М. С.*).

Именно из этого положения Ленина приходится исходить и при теоретическом анализе картельной цены. И картели несвободны в определении цен. И они действуют под давлением *закона стоимости* и угрозы могущей возникнуть конкуренции.

Разница между монополистическим и промышленным капитализмом заключается в том, что при последнем цены в конечном счете устанавливаются на уровне средних производственных расходов плюс средняя норма прибыли, в то время, как при монополистическом капитализме, когда монополиям удается затруднить конкуренцию, т.-е. заставить своих аутсейдеров работать с несколько более высокими производственными расходами (например, путем захвата лучших источников сырья), цена может быть несколько выше, чем средняя производственная цена или, точнее, может быть поднята до того уровня, при котором конкуренция со стороны аутсейдеров невозможна, но не выше.

Картельная рента.

Итак, цены монополий устанавливаются по высшим издержкам производства. Те предприятия, которые работают с меньшими издержками производства, получают дополнительную прибыль, *сверхприбыль*. Обыкновенно лучшие предприятия получают сверхприбыль по сравнению со средними; теперь эта сверхприбыль увеличивается. Она достается не только лучшим, но и средним и составляет разницу между низшими и средними, с одной стороны, и высшими производственными расходами — с другой. При свободной конкуренции то одни, то другие предприятия получают сверхприбыль; в период господства монополии эта разница между отдельными предприятиями как бы фиксируется. Образование монополий дает большое преимущество на рынке по сравнению с большинством неорганизованных предприятий, так что эта сверхприбыль закрепляется за организованным капиталом, принимает постоянный характер, подобно земельной ренте. Отсюда и название *„картельной ренты“*, которое мы дали сверхприбыли монополий. Наконец, отличие этой сверхприбыли от обычной, получаемой лучшими

предприятиями, заключается в том, что сверхприбыль, скажем, предприятия *C* получается за счет худших предприятий *(A)*, а сверхприбыль монополий—за счет неорганизованных предприятий, обрабатывающих дорогое сырье и полуфабрикаты монопольных организаций. „Монопольная цена переносит часть прибыли производителей других товаров на товары с монопольной ценой" *(Маркс)*.

Дело в том, что, покупая сырье по дорогим ценам, фабрикант готовых изделий не может соответственно повысить и цены на готовые изделия, и норма прибыли $\left(\frac{m}{к+х}\right)$ падает. Если, например, сырье раньше стоило 60 руб., расходы на производство составляли 40 руб., то, продав готовый товар за 120 руб., фабрикант получал 20% прибыли; если же ему приходится платить 80 руб. за сырье и те же 40 руб. за обработку, то он, продав товар за 130—140 руб., будет иметь 16,7% прибыли. Таким образом, повышение цены на сырье означает перераспределение прибыли в пользу организованных монополий за счет менее организованной обрабатывающей промышленности.

„Если, однако, товар с такой монопольной ценой входит в число предметов необходимого потребления, понизится прибавочная стоимость, раз рабочему попрежнему выплачивают всю стоимость его рабочей силы. В этом случае возможно также понижение заработной платы ниже стоимости рабочей силы, но последнее лишь при том условии, если заработная плата превышает границу ее физического минимума. Здесь монопольная цена уплачивается при помощи вычета из реальной заработной платы, т.-е. из суммы потребительских стоимостей, получаемых рабочим путем данного количества труда, и из прибылей других капиталистов" [1]).

Итак, монопольная цена — вычет из прибылей и в некоторых случаях также из зарплаты. Поскольку она приводит к понижению реальной зарплаты, она, по существу, мало отличается от обычной формы эксплоатации труда. Она только происходит не в процессе производства, а в сфере обращения, путем продажи *сверх цены*. Поскольку же она приводит к перераспределению прибыли в обществе, а главное является вычетом из доходов самостоятельных производителей, ремесленников и крестьян, она создает *новые*

[1]) *Маркс* —„Капитал", т. III, ч. II, стр. 399.

социальные отношения, которых, как правило, не знал капитализм периода свободной торговли. Крупный организованный капитал начинает эксплоатировать промежуточные слои, мелких производителей, не в качестве ссудного капитала или землевладельца, а как продавец своих товаров по высоким ценам. Монополистически организованный капитал создал себе, таким образом, *новый источник накопления*, который играет особенно большую роль в тех странах, где этот промежуточный слой еще численно значителен. В индустриализирующихся аграрных странах капитал сразу организовывается в монополии, значительно ускоряя этим процесс накопления. Одной эксплоатацией еще относительно небольшого по своей численности рабочего класса такого ускоренного темпа развития добиться нельзя было бы. Вот почему, капитал, идя в колонии, добивается *монопольного* положения, при котором он может, продавая свои товары „сверх цены", получать высокие прибыли за счет эксплоатации мелких и средних производителей.

Образование картелей видоизменяет таким образом общую тенденцию капиталистического хозяйства к уравнению нормы прибыли во всех областях. Мы видели, что уравнения прибыли между отдельными странами не происходит; теперь мы можем констатировать раскол и внутреннего рынка на две „державы": монополистическая, господствующая, получает более высокую норму прибыли; менее организованная, обрабатывающая — более низкую.

„Генеральный картель".

Гильфердинг, который считал, что картели устанавливают цены по своему произволу, считаясь только со спросом, исходил из своей установки, что мы имеем дело с „организованным капитализмом", в котором решающими являются не стихийные силы, а сознательная воля предпринимателей. Он считает теоретически возможным образование одного „генерального картеля", который бы регулировал все производство страны или даже всего мира. По *существу* на этой же позиции стоит и Бухарин.

На самом деле, „организованный капитализм" — это то же, что „горящая вода". Объединение всех отраслей хозяйства в один картель или даже в монополии одинаковой силы немыслимо по следующим причинам:

1. Сама цель монополистических организаций — получение сверхприбыли за счет других неорганизованных предприятий — теряет свой смысл.

2. Капиталистическая монополия может быть установлена путем сокращения производства и высвобождения капитала; но куда он денется, если все хозяйство будет организовано?

Следовательно, нет и не может быть единого или нескольких равносильных, не воюющих между собой предприятий, охватывающих все производство страны картелей, так как частная собственность исключает полную плановость в организации производства; борьба же между отдельными картелями будет иметь те же последствия, как между картелями и неорганизованными предприятиями, т.-е. одни будут наживаться за счет других... Именно поэтому Ленин говорит, что монополии не могут устранить конкуренцию.

Эта конкуренция проявляется в различных формах: 1) в борьбе между аутсейдерами и картелями, 2) в борьбе между различными картелями и 3) в борьбе внутри самих картелей между отдельными участниками за долю участия в них. Чем могущественнее предприятие, тем большую долю в общем сбыте оно может получить, тем выгоднее для него участие в картеле. Поэтому, несмотря на образование картелей, идет усиление отдельных предприятий, идет внутреннее соперничество, поглощение одними других. Картели принесли с собой не мир на капиталистическую землю, а *обострение* противоречий и борьбы, обогащение одних и разорение других [1]).

Бросовой экспорт. Образование национальных картелей ведет к особенно резкой борьбе на международных рынках, где сталкиваются уже не отдельные предприниматели, а крупные организации, интересы которых защищаются государством. На мировом рынке борьба ведется путем „бросового экспорта", т.-е. *продажи товаров ниже цен на внутреннем рынке и средних мировых цен, часто даже в прямой убыток себе.* Бросовой экспорт стал тепер общим правилом. Объясняется это тем, что картели ограничивают предложение на внутреннем рынке; однако хорошо оборудованные предприятия не могут сократить своей продукции и работать с низкой нагрузкой, не повышая значительно свои производительные расходы.

Отсюда для них вытекает необходимость выбросить за границу

[1]) Это можно, например, констатировать на основании учащающихся кризисов и растущего размера пассивности обанкротившихся предприятий в Соединенных Штатах, в этом эльдорадо капиталистических монополий.

часть своей продукции, хотя бы по низким ценам. Это станет ясным из следующего примера.

Пусть на производство 100 единиц приходится затратить 80 руб. на сырье и рабочую силу и 20 руб. на амортизацию основного капитала, освещение и уборку фабрик и т. д.; продукция 200 единиц будет тогда стоить не 200 руб., а 180 руб., так как 20 руб., амортизационные и т. п. расходы, остаются неизменными, не растут при повышении размеров продукции, по крайней мере, не растут пропорционально с ростом ее размеров. Следовательно, первые 100 единиц он может продавать за 120 руб., а вторые — за 100 руб. и получить на них большую норму прибыли, чем на первые, а именно 25% вместо 20%.

Следующий пример из германской фабричной жизни иллюстрирует значение полной нагрузки. При 60% нагрузки стоимость единицы продукции равняется 1,7 марок; при 100% нагрузки — 1,39 марок, т.-е. на 20% дешевле.

На бросовой экспорт со стороны Англии жалуется уже Фр. Лист в начале XIX ст., утверждая, что этим английские предприниматели убивают промышленность других стран. Однако в период свободной торговли большой разницы между ценами на внутреннем и внешнем рынке быть не могло; только образование картелей и установление таможенных пошлин разрывает связь между внутренним и внешним рынком.

При этом продажа на мировом рынке ниже цены на внутреннем рынке может и не быть бросовым экспортом, если страна вывозит по мировым ценам. Конечно, на первый взгляд кажется непонятным, зачем вывозить за границу, если внутри страны цены стоят на более высоком уровне. Однако валютные соображения, необходимость накопить золотой фонд, платить по своей задолженности или покупать иностранные товары могут заставить экспортировать товары, чтобы, теряя на них, выиграть на ввозных товарах и т. д. По существу *реальная цена* (выраженная в мировых денежных или товарных единицах) на внутреннем рынке ниже, чем на мировом; но валютные моменты эти ценностные отношения затушевывают, и часто может казаться, что та или иная страна применяет бросовой экспорт, хотя фактически этого нет. Но такие случаи относительно редки; при нормальных условиях достаточным показателем бросового экспорта является продажа по ценам ниже цен внутреннего рынка.

Мы здесь не анализируем самого вопроса о бросовом экспорте, а только указываем на него, как на выход, к которому монополистические организации, сокращающие предложения на внутреннем рынке, прибегают для того, чтобы повысить нагрузку своих предприятий.

В нашем примере продажа за границей дает еще нормальную, даже несколько повышенную прибыль. Но бросовой экспорт, обычно, предпринимают в целях борьбы с конкуренцией и завоевания рынка. Поэтому он совершается часто прямо по убыточным ценам, в особенности, если он наталкивается на бросовой экспорт со стороны других стран. В истории хозяйства последних лет известны факты, когда товар продавался за границей по таким низким ценам, что его выгодно бывало покупать за границей для обратного ввоза в страну. Так, например, американские гвозди выгодно бывало покупать в Амстердаме, чтобы ввозить их обратно в Америку, германские стальные изделия—в Голландии или в Швейцарии и т. д. Ясно, следовательно, что последней границей цен на внутреннем рынке являются транспортные расходы и пошлина. Если транспорт товаров в Швейцарию стоит 5 марок за тонну, а пошлина — 3,5 марок, то разница в цене в Германии и Швейцарии может максимум дойти до 13,5 марок за тонну. При большей разнице товары, вывезенные в Швейцарию, будут возвращаться обратно в Германию и окажут там давление на цены.

Продажа за границей по бросовым ценам вредит местной обрабатывающей промышленности, которая, будучи вынуждена платить высокие цены за сырье, становится неконкурентноспособной по сравнению с иностранной промышленностью, получающей дешевое сырье и полуфабрикаты. Положение как бы стало на голову: вместо борьбы за дешевое сырье, чтобы улучшить положение местной промышленности на мировом рынке, сырье или полуфабрикаты выбрасываются на мировой рынок по дешевым ценам, ухудшая положение своей обрабатывающей промышленности. Однако поскольку экспорт изделий обрабатывающей промышленности становится условием развития и добывающей промышленности, то ухудшение положения, например, машиностроительной промышленности должно отразиться и на положении железоделательной. Последняя поэтому вынуждена, поскольку она работает на экспорт, и своей обрабатывающей промышленности предоставить сырье по более дешевым ценам (например, в виде экспортных

премий или просто выплачивая разницу между ценой на внутреннем и на мировом рынке).

В виду этого может оказаться, что значительная часть продукции продается по низким, убыточным ценам, так что высокие цены на внутреннем рынке не компенсируют уже убытки на внешнем рынке. Тогда бросовой экспорт бьет тех, которые его практикуют. Выходом из этого положения является образование международных монополистических организаций или уход на защищенные колониальные и т. п. рынки. Отсюда и борьба за колонии, которая идет наряду с образованием международных картелей. Одно другого не исключает, а дополняет, даже, как мы увидим ниже, обусловливает. Бросовой экспорт, хотя и практикуется в широком масштабе, является все-таки только временным выходом на известной ступени развития монополистических организаций. Дальнейшей ступенью в этом развитии должны явиться международные объединения. Мы на них не останавливаемся здесь, так как они не представляют ничего принципиально нового: и они вынуждены считаться с аутсейдерами, не могут объединить всех предприятий; с другой стороны, они неотделимы от концентрационного движения внутри страны. И в этом отношении мировой рынок неотделим от внутреннего.

Картели и техника.

Монополистические организации, стремясь к сохранению высоких цен, тем самым задерживают развитие техники, так как высокие цены затрудняют улучшение производства; далее, смысл образования картелей заключается, между прочим, в сохранении существующего аппарата: введение же новых машин означает часто преждевременную смерть старого оборудования. Наконец, они „регулируют", т.-е. ограничивают продукцию, между тем как введение новых машин становится выгодным обычно в том случае, если с этим связано расширение объема продукции. Более дорогая машина оправдывает себя в том случае, если она производит больше, так что на единицу продукции затрачивается меньше капитала, чем раньше.

Конечно, влияние картелей на технику надо понимать в таком смысле, что *поскольку* усиливается тенденция к монополизации, *постольку* ослабевает стремление к улучшению техники; но так как абсолютной монополии нет, а рядом и внутри ее самой продолжается конкурентная борьба, то полного прекращения технического прогресса не бывает. Наоборот, картели иногда улучшают

свое техническое оборудование, чтобы успешней бороться за границей; или отдельные предприятия внутри картеля вводят у себя новые машины, чтобы добиться большей „квоты“ в общем сбыте. Следовательно, задерживающее влияние монополии на развитие техники сказывается только как *тенденция по мере укрепления монополии и ослабления конкуренции.*

Картели и экспорт капитала.

То же приходится сказать и о влиянии картелей на экспорт капитала: поскольку картели ограничивают продукцию, замедляют процесс применения новой техники, они ищут приложения для капитала за границей. Такое же влияние оказывает и понижение доходности некартелированных предприятий. Но и в данном случае это сказывается лишь как *тенденция,* так как и в период монополистического капитализма идет процесс расширенного воспроизводства основного капитала, требующего больших вложений. Германия, лучше организованная перед войной, чем Англия, нуждалась сама в капитале и экспортировала относительно небольшие суммы. Ибо она, во-первых, не получала таких больших доходов от своих ранее вложенных за границей капиталов, как Англия, и, кроме того, в Германии шел более быстрый процесс расширенного воспроизводства основного капитала, чем в Англии. Поэтому Ленин и предостерегал против заблуждения, что монополистический капитализм вообще не может развиваться. Речь идет о *тенденции к загниванию* и о замедлении *темпа развития.*

Темпы развития.

Что темп развития главнейших стран показывает перед войной известное замедление, можно видеть хотя бы по ежегодному приросту выплавки чугуна.

Средний геометрический годовой прирост выплавки чугуна
(в процентах).

Годы	Мировая	Англия	Германия	Франция	Соединенные Штаты
1860—70	4,9	4,5	10,1	9,1	7,3
1870—80	4,2	2,7	7,0	2,0	8,9
1880—90	4,0	0,2	5,5	3,9	9,2
1890—1900	4,1	1,3	6,2	1,3	4,1
1900—1910	4,9	1,3	5,7	3.3	7,1

Англия и Франция не только имели в последние десятилетия перед войной более низкий процент прироста, чем средний

мировой, но еще и резко падающий. В Германии в период монополистического капитализма мы тоже имеем несомненное замедление темпа прироста. Только Соединенные Штаты показывают перед войной еще резкий подъем. Общее развитие не показывает падающей тенденции, так как к названным в таблице странам с каждым годом присоединялись новые и новые страны. В мировом масштабе расширенное воспроизводство основного капитала шло нормальным темпом, а в передовых капиталистических странах—оно резко падало. В этом и сказывался *„закон неравномерного развития"* отдельных стран: грабя весь мир, Англия и Франция все-таки отставали в своем развитии, их обгоняли более молодые страны, в свою очередь вступающие на путь монополий и загнивания (Германия).

Монополистические объединения.

Не ставя себе цели охарактеризовать монополистические организации, мы считаем все же нужным привести в виде иллюстрации несколько данных о важнейших национальных и международных организациях[1]).

Самым крупным и мощным трестом следует считать нефтяной трест (Standart Oil C⁰), который возник еще в 1870 г., но стал оказывать значительное влияние на хозяйство страны с начала 80-х гг., в особенности с начала 90-х гг., после того, как он обосновался в Нью-Джерсей. Трест охватывает свыше 500 обществ по добыче и транспорту и продаже (даже розничной!) нефти с капиталом (если считать только наиболее важные общества) в 5.000 млн. долл. Прибыли его колоссальны. Способы его борьбы с конкурентами весьма ранообразны: он прежде всего захватывает пути сообщения, контролирует железные дороги, приобретая преимущества в отношении фрахтов, строит нефтепроводы, контролирует или приобретает нефтеносные земли (25,8% мировой продукции нефти), подчиняет себе нефтеочистительные заводы, монополизирует розничную продажу, добивается, где возможно, монополии снабжения, путем предоставления займов и т. д. Само собой разумеется, что пускаются в ход такие способы борьбы,

---

[1]) Более подробные сведения об этих организациях мы привели в I т. нашего труда „Мировое хозяйство до и после войны". Специальная литература о монополиях очень богата. Можно указать на работу *Лифмана:*—„Картели и тресты". Готовится к печати перевод его работы „Finanzierungsgesellschaften". Лифман — апологет капитализма и картелей, и мы указываем на его работы исключительно потому, что они дают много поучительного материала.

как обманы и подкупы, угрозы военной интервенции и т. п. меры. Почти во всех странах мира этот трест имеет своих агентов и свои предприятия. Цены на нефть держатся им на высоком уровне, где нет опасности конкуренции; где таковая возникает, он беспощаден в борьбе. И тем не менее его конкуренты в Америке объединяют большую долю продукции (41,5%), хотя далеко не играют на рынке такой роли, как он.

Главным его противником является англо-голландский трест, где во главе стоит небезызвестный враг Советского Союза Детердинг. Этот трест образовался из слияния в 1907 г. двух концернов, голландского и английского. Он контролирует около 10% (в 1928 г. уже 11,8%) мировой продукции. В противоположность американскому тресту, нефтяные источники которого сосредоточены преимущественно в Соединенных Штатах и Мексике, англо-голландский трест добывает нефть в различных странах мира, в Соединенных Штатах, в Центральной и Южной Америке, Голландской Индии, Египте и Румынии, имеет огромное влияние на политику английского правительства и проявляет большую активность в особенности в колониальных странах. Именно потому, что ему пришлось повсюду искать нефть, он выступал наиболее активным империалистом, опирающимся на мировую власть Англии. Тем самым он вызвал к такой же активности американский трест. Между Англией и Америкой завязалась борьба из-за нефти, которая еще далеко не закончена и которая еще сыграет свою роль в будущем конфликте. О доходах англо-голландского треста можно судить по тому, что он выплатил в последние три года в виде дивидендов 0,75 своего капитала! Он, повидимому, связан с англо-персидским обществом, на долю которого приходится 3,8% мировой добычи.

Кроме нефтяного треста, в Соединенных Штатах чрезвычайно крупную роль играет стальной трест. В 1925 году он производил 40,3% всей выплавки чугуна и 42,8% всей продукции стали в Соединенных Штатах. Однако доля его участия в общей продукции пала: она составила в 1901 г. по чугуну 43,2%, а по стали — 65,7%. Тем не менее, его влияние огромно. Путем соглашений с конкурентами он регулирует цены; в последнее время (в 1928 г.) им вместе с концерном Бетлегема образовано специальное общество для экспорта, что знаменует собой активное выступление американских концернов на мировой рынок.

Это сказывается также в том, что Соединенные Штаты стали участвовать в международных объединениях по производству труб и рельс.

Крупнейшими монополистическими организациями Германии следует считать: угольный синдикат Рейнско-вестфальской области, стальной и красочный тресты. Угольный синдикат — сильнейшая организация в своей области — охватывал в год основания (1893) 86,1% всей продукции данной области, в 1903 г.— 82,1%; после реорганизации в 1904 г.— 97,9%, но в 1913 г.— опять только 88,8%. Во время войны синдицирование приняло принудительный характер и вне его оставалось меньше 1%, но к 1923 г. на долю аутсейдеров приходилось уже 3,8% добычи. В 1928 г. продукция угольного синдиката составила 113,7 млн. тонн, или 75,4% всей добычи каменного угля в стране. Помимо того, угольному синдикату приходится считаться с английской конкуренцией, которая особенно сильна в приморских районах и в тех областях, куда уголь проникает водным путем.

Стальной трест образовался в 1926 г. из распавшихся концернов Стиннеса с присоединением некоторых других концернов. На его долю приходится 43% продукции чугуна Германии, 42% продукции стали, около 42% выработки прокатного железа, 17% добычи угля и 28% продукции кокса[1]).

Этот трест в свою очередь участвует во всех других монополистических организациях, объединяющих производство или сбыт основных продуктов железоделательной промышленности. Так, он участвует в картеле производителей труб в размере 50%, рельсопрокатных заводов—48,4%, стальных полуфабрикатов „А“—50,7%. Он подчинил своему влиянию и ряд торговых обществ по закупке железа и продаже его изделий, контролирует совместно с концерном машиностроительных заводов Линке-Гофман-Лаугаммер значительную часть сталелитейных заводов Средней Германии и Верхней Силезии; наконец, образованное им общество „Демаг“ работает в области машиностроения.

Интересы его за границей еще не особенно значительны: ему принадлежат австрийское предприятие Альпина, Бисмарк-Гюте в Польше, ряд рудников в Швеции, Испании и Бразилии.

Отметим еще его связь с другими германскими концернами:

[1]) В начале 1930 г. он объединился со всеми своими аутсейдерами, так что вся тяжелая стальная промышленность Германии синдицирована.

с Маннесманом (в области производства труб), с Сименс-Шукерт (электротехника) и с Северо-германским Ллойдом (пароходное общество), а также с Дисконто-Гезельшафт-Дармштадтским банком (одним из самых крупных в Германии), который слился с другим гигантом, Deutsche Bank.

Красочный трест (J. G. Farbenindustrie) образовался в декабре 1925 года от слияния пяти химических предприятий.

В сентябре 1926 г. капитал красочного треста был увеличен до 1,1 млрд. марок. Заводы треста разбросаны по всей Германии. Ему принадлежат 2.127 *га* необрабатываемой и 5.634,8 *га* обрабатываемой площади! Он почти монополизировал производство нитратов и синтетического шелка, перейдя в последнее время также и к получению синтетической нефти. Он подчинил себе крупное общество по добыче бурого угля (Рибекере Монтан с добычей в 6,5 млн. тонн), заключил договор с компаниями Нобеля по производству взрывчатых веществ, а в области производства искусственного шелка обменялся патентами с концернами Glanzstoff и Bemberg.

С норвежской кампанией Norsk Hydro красочный трест заключил соглашение об обмене акциями и патентами, с предоставлением ему исключительного права продажи изделий этой компании во всех странах, кроме Норвегии, куда он в свою очередь обязуется не ввозить искусственных удобрений без согласия названной компании. Соглашение заключено сроком до 30 июня 1952 г.

С французским комитетом химической продукции и концерном Kuhlmann трест заключил соглашение о регулировании цен и разделении районов деятельности обеих групп.

Общество J. G. Chemie в Базеле контролирует иностранные интересы красочного треста. Кроме того, швейцарская компания принимает участие и в базельской химической и красочной фирме.

В Базеле же 27 апреля 1929 г. было подписано соглашение об объединении красочной промышленности Германии, Франции и Швейцарии в области технического сотрудничества, регулирования цен и разделения рынков сбыта.

Экспортные квоты этого международного объединения еще не установлены. Предполагают, что доля Германии в мировом экспорте красок составит 54%, Швейцари — 11%, а Франции — 10%.

В Америке трест образовал контрольную компанию American J. G. Chemical с капиталом в 30 млн. долларов. В состав пра-

вления этого общества входят: Тигль, директор нефтяного треста, Эдзель Форд, Митчель, директор National City Bank, и другие представители американских банков.

Через это американское общество трест принимает участие в концерне Agfa Ausco, поставляющем 30—40% потребляемых в Соединенных Штатах кинопленок.

Кроме того, с американским нефтяным трестом уже раньше был заключен договор, касающийся получения химическим путем бензина, а также о совместной работе обеих сторон в области высоких давлений.

Этот трест является уже типичным представителем тех новых образований, которые переросли национальные рамки и выходят на мировой рынок. Химическая промышленность переживает период революционных преобразований. Каждый день приносит какие-нибудь новости в этой области. При этом, если до войны Германия имела почти монополию на этом рынке, то теперь все страны напрягают все усилия, чтобы развить собственную промышленность. В результате — перспектива падения цен и монопольных прибылей. Вот почему германский трест развивает такую небывалую деятельность в смысле создания международных связей и укрепления своего положения.

В железоделательной промышленности важнейшей международной организацией является „Международное стальное объединение“, которое организовалось 30 сентября 1926 г. Оно охватывает важнейшие страны-производители стали на континенте Европы (за исключением Польши, Швеции и Италии). Англия и Соединенные Штаты в нем не участвуют. Задача этого объединения— „регулирование“ продукции. Устанавливается размер продукции каждой страны; превышение его штрафуется; за недопроизводство (не свыше чем в размере $^1/_{10}$ общей квоты) получается вознаграждение. Кроме того, устанавливается общий взнос в размере 1 доллара с тонны, повидимому, для борьбы против аутсейдеров и против забастовок.

Доля участия различных стран, входящих в это объединение, много раз пересматривалась. Германия добилась некоторого повышения своей доли до 41,18% за счет Франции (31,89% и 31,18%) и Бельгии (12,57% и 11,56%), а также Люксембурга— (8,55% и 8,30%). Квота Германии делится на две части: внутренняя — 72% и экспортная — 28%. За превышение продукции

для внутреннего рынка взимается только 2 доллара с тонны, а не 4 доллара. Борьба за квоты не прекращается и на каждом совещании этот вопрос является самым острым. На долю этого соглашения приходится 30% мировой продукции стали. Влияние этого соглашения на рыночные цены было пока слабым[1]).

Большим влиянием на рынке пользуется „Международное объединение рельсопрокатных заводов" („Ирма"), существовавшее еще до войны, когда оно только обнимало европейских производителей, а теперь к ним опять присоединились и американцы. Это объединение не только устанавливает размеры экспорта, но и регулирует цены. Центральный орган, находящийся в Лондоне, принимает заказы и распределяет их между отдельными предприятиями. Следующая таблица показывает, как изменилось взаимоотношение отдельных стран на этом рынке.

Распределение квот

(в процентах к итогу).

	В 1929 г.	Перед войной
Германия	19,575	20,13
Франция	17,600	4,47
Бельгия	14,325	12,34
Люксембург	4,950	—
Англия	24,750	37,36
Соединенные Штаты . .	18,800	25,70
Среднеевроп. госуд. . .	4,000	—
	104,0	100,0

Германия сохранила свое положение, хотя от нее отошли Люксембург и Лотарингия; сильно укрепилось положение Франции, отчасти и Бельгии; остальные страны, не исключая и Соединенных Штатов, получили меньшие квоты. Не надо забывать, что речь идет об экспортной квоте, в которой Соединенные Штаты менее заинтересованы.

К наиболее организованным международным картелям относится „Международное объединение трубопрокатных заводов", охватывающее ряд европейских континентальных стран, Англию и Америку. Оно не только контингентирует всю продукцию для

[1]) Вначале 1930 г. устав треста снова подвергся пересмотру.

внутреннего рынка, как и для экспорта, и устанавливает твердые цены, но и распределяет рынки и прибыль, получаемую от экспорта. Превышение квоты штрафуется 30 марками за каждую лишнюю тонну.

Эти условия установлены только для континентальных предприятий; по отношению же к английским и американским—сделано исключение в отношении сбыта на внутреннем рынке, который не контингентирован.

Квота экспорта газовых и водопроводных труб установлена для континентальных стран в 44%, для Англии — приблизительно 34% для Америки — 22%, (10% американской квоты приходятся на Канаду). Превышение экспортных квот до 5 — 10% штрафуется 1 фунтом стерл. за тонну и 5 фунтами стерл., если превышение квоты больше 10%.

Такое же соглашение имеется и в отношении нефтепроводов (на экспорт). Во всех соглашениях строго распределены рынки; ни Англия, ни Америка не продают на европейский континент; вывоз в Англию ограничен; колонии считаются свободным рынком. Исключение сделано только для Южной Африки, куда вывоз со стороны европейских континентальных и американских предприятий контингентирован.

Оценивая значение этого объединения, „Франкфуртская Газета“ (от 28 апреля 1929 г.) указывает на то, что этим путем достигнуто повышение цен, что крайне важно для крупных производителей (стального треста, Маннесмана и т. д.).

Это соглашение уже вызвало к жизни нового конкурента: некоторые предприниматели Швеции и Дании проектируют постройку крупного трубопрокатного завода.

Из международных организаций последнего времени отметим еще ряд международных банков, связанных с усиленным движением капитала из одних стран в другие. В нашем „Дополнении“ к книге Гобсона „Экспорт капитала“ мы дали краткую характеристику этих тенденций к международным объединениям. Здесь только отметим новейшее образование этого рода, а именно: создание центрального международного банка в связи с пересмотром плана Дауэса в Париже в 1929 году. План Дауэса заменен „планом Юнга“, платежи Германии несколько понижены. Важней, что Германия освобождается от контроля „репарационного агента“, а решение проблемы перевода германских репарационных платежей

за границу возлагается теперь на вновь созданный банк, в котором в основном участвуют центральные эмиссионные банки шести стран, которые были представлены на Парижской конференции: Германии, Англии, Франции, Бельгии, Италии и Японии. В их руках должны оставаться по крайней мере 55% всех акций банка. Помимо своих репарационных задач, банк занимается и частными делами, являясь как бы посредником между центральными банками мира; он может, если нет протеста со стороны центрального эмиссионного банка, завязать дела с частными банками и другими предприятиями.

Трудно сейчас сказать, как велико будет влияние этого банка. Несомненно одно, что этим создается чрезвычайно важный институт, который будет не только контролировать экономическую жизнь Германии, но и сумеет оказать в необходимых случаях давление на любую из стран тем, что поставит ее валюту под угрозу обесценения. Выбросив соответствующее число векселей какой-нибудь страны на рынок, он окажет давление на валюту; или отказав кому-нибудь в кредите в опасный момент, он легко может обострить денежный кризис до катастрофы. В 1911 г. германские банки под давлением французских, потребовавших возврата своих кредитов, высказались против войны с Францией. Пользуясь теми же методами, новый международный банк, в котором преобладание будут иметь Америка и Англия, сможет направлять и политику великих держав. Таким образом, он явится могучим орудием империализма этих стран в борьбе за мировую гегемонию...

Борьба за рынки. С изменением структуры капитала меняется характер и рынка. Вместо производства предметов потребления все более и более переходят к производству средств производства. В Англии производство предметов потребления продолжает играть крупную роль; все же число занятых в металлообрабатывающей (включая и машиностроительную) промышленности быстрее растет, чем в текстильной, как видно из следующей таблицы:

Количество занятых в хозяйстве Великобритании
(в процентах к итогу).

Годы	Металлообрабат.	Текстильная
1881	7,2	9,35
1901	8,87	7,17
1921	12,87	6,68

В начале 80-х гг. текстильная промышленность занимала еще первое место среди отраслей промышленности (1,19 млн. занятых), но, начиная с 1901 г., железоделательная промышленность уже обгоняет текстильную (1,45 и 1,17 млн. занятых), а в 1921 г., очевидно под влиянием войны, число занятых в металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности почти в два раза превышает число занятых в текстильной промышленности.

По данным цензов 1907 и 1924 гг., в производстве средств производства (железоделательной, механической, машиностроительной отраслях промышленности) находилось $^1/_3$ всех занятых в промышленности, а в текстильной промышленности — $^1/_6$; количество механических двигателей в производстве средств производства тоже в два раза превышает их число в текстильной промышленности.

Другим показателем роста производства средств производства и предметов потребления является потребление железа и хлопка:

Средний годовой прирост потребления

(в процентах).

	Соед. Штаты		Германия		Франция	
Годы	хлопок	чугун	хлопок	чугун	хлопок	чугун
1881—1891 . . .	4,2	6,1	5,8	5,0	3,5	0,9
1891—1901 . . .	3,7	6,7	2,9	5,2	1,8	2,4
1901—1911 . . .	2,8	4,0	3,0	6,7	3,2	6,3

Темп развития железоделательной промышленности гораздо болеее быстрый, нежели хлопчатобумажной промышленности.

Вместе с этим меняется и структура мирового рынка. Так, доля главнейших групп товаров в экспорте основных экспортирующих стран изменилась следующим образом (в процентах ко всему экспорту):

Годы	Хлопчатобум. изделия	Железные изделия	Машины
	Англия		
1855—59	34,9	10,2	2,8
1880—84	29,2	11,8	4,9
1900—04	24,2	13,7	6,9
1910—13	22,9	9,3	6,5
1923—27	22,4	9,3	6,0

Годы	Хлопчатобум. изделия	Железные изделия	Машины
	Германия		
1880—84	3,3	7,5	1,8
1900—04	6,3	9,7	4,3
1910—13	5,6	12,3	8,1
	Соединенные Штаты		
1880—84	1,6	0,9	1,6
1900—04	1,7	3,7	5,0
1926	2,7	5,1	5,6

Эти данные достаточно ясно иллюстрируют увеличивающееся значение средств производства на мировом рынке.

Теперь остановимся на вопросе, каково распределение сил между главными странами в этих областях. Начнем с хлопчатобумажной промышленности.

По данным бальфуровской комиссии роль важнейших стран в продукции хлопчатобумажных изделий выразилась следующим образом (в процентах к мировому итогу):

Страны	Число веретен		Число станков [1])		Потребление хлопка	
	1913 г.	1927 г.	1914 г.	1926 г.	1912—13 гг.	1925/26—26/27 гг.
Англия	39,8	35,0	38,3	33,3	20,3	13,0
Соединенные Штаты	21,5	22,7	33,1	32,2	26,6	28,7
Германия	7,7	6,6	10,9	10,2	7,8	5,4
Франция	5,2	5,8	5,1	7,7	4,7	5,0
Италия	3,2	3,0	6,7	5,9	3,5	4,0
Индия	4,5	5,3	4,5	6,5	7,9	7,9
Япония	1,6	8,5	1,2	3,1	6,2	10,3
Китай	?	2,1	0,2	1,1	?	6,2
Все страны . . .	83,5	84,0	100,0	100,0	77,0	80,5

В хлопчатобумажной промышленности Англия еще сохранила преобладающее влияние, в особенности по отношению к европейским странам; но на мировом рынке она уже чувствует конкуренцию других стран. В 1910—13 гг. Англия вывозила 70,7%

[1]) Только в главнейших странах.

всего мирового экспорта хлопчатобумажных изделий, не считая пряжи, а в 1924/25 г. — только 56,6%.

Наиболее характерным является положение на рынке Индии. Ввоз пряжи в Индию увеличился с 1910/11—1913/14 гг. до 1926/27 г. с 42,2 до 49,4 млн. фунтов, ввоз из Англии, наоборот, упал с 37,15 до 20,11 млн. ф., ввоз из Японии поднялся с 0,57 до 26,62 млн. фунтов. Ввоз готовых хлопчатобумажных изделий в Индию уменьшился с 2.741,4 млн. ярдов до 1.787,9 млн., или почти на 1 млн. ярдов. Это уменьшение ввоза объясняется ростом собственной продукции, и шло оно исключительно за счет ввоза из Англии, который упал с 2.669,4 до 1.466,9 млн. фунтов.

Однако борьба на мировом рынке особенно резко проявилась в области тяжелой промышленности. В этой области столкнулись перед войной Англия и Германия, и в этой же области разыгрываются главные бои между Англией и Америкой; при этом и здесь Германия снова выступает серьезным конкурентом; кроме того, Франция, а также Бельгия и Люксембург стали крупными производителями железных изделий.

Мы ограничиваемся только немногими показателями для характеристики изменившегося положения отдельных стран на этом рынке.

Продукция стали

(в миллионах больших тонн).

Страны	1913 г.	Произв. способность 1927 г.	Продукция 1927 г. (предварительные данные)
Англия	7,66	12,00	9,10
Франция	6,86	9,75	8,14
Саар	2,05	2,25	1,86
Люксембург	1,31	2,75	2,43
Бельгия	2,43	4,00	3,65
Германия	11,99	17,00	16,05
Соедин. Штаты . .	31,30	52,75	44,40
Другие страны . . .	11,55	17,40	13,94
Все страны .	75,15	117,90	99,57

Прежде всего, отметим, что производственная способность далеко не используется до полной нагрузки даже в такой относительно благоприятный год, как 1927. Но на этом вопросе остано-

вимся в последней главе. Затем, Англия хотя производит теперь больше, чем до войны, но и ее конкуренты на континенте производят больше, в особенности усилились Соединенные Штаты. Начавшаяся уже перед войной тенденция к падению удельного веса Англии в мировой продукции еще более возросла после войны, как видно из следующих данных:

Удельный вес главнейших стран в мировой продукции стали

(в процентах к мировому итогу).

Годы	Соединенное королевство	Германия и Саарский район	Люксембург и Бельгия	Франция	Соедин. Штаты
1895—99 .	19,8	22,5	3,5	5,8	35,4
1910—13 .	10,3	22,7	4,7	6,1	42,3
1927	9,1	18,0	6,1	8,2	44,6

Доля Англии уменьшилась больше чем в два раза; Германия тоже несколько потеряла свои позиции, но, повидимому, восстанавливает свое положение.

Замедление темпа развития продукции Англии сказалось и на том, что другие страны стали побивать ее на мировых рынках (как и обратно: слабое ее положение на мировых рынках задерживало развитие продукции). Развитие экспорта железных и стальных изделий перед войной достаточно иллюстрируется следующими данными (в миллионах фунтов стерлингов):

Годы	Англия	Германия	Франция	Бельгия	Соедин. Штаты	Все	В том числе из Англии в процентах ко всему экспорту
1902 . .	28,9	25,5	3,8	7,9	8,0	74,1	39,0
1907 .	46,6	31,8	5,3	16,9	14,7	115,9	40,4
1913 . .	54,3	55,1	5,6	15,3	30,2	160,5	33,8

Приблизительно до 1907 или 1909 гг. (39,9%) Англия еще сохраняла свое положение. Затем стала быстро оттесняться Германией, которая заняла первое место по экспорту железных и стальных изделий.

О торговле железом после войны мы берем данные из органа союза английских предпринимателей в этой области. Она выразилась *в среднем в месяц (в тыс. тонн):*

Страны	Ввоз чугуна		Ввоз железн. и стальных изделий		Вывоз чугуна		Вывоз желез. и стальных изделий	
	1913 г.	1928 г.	1913 г.	1928 г.	1913 г.	1928 г.	1913 г.	1928 г.
Англия	15,4	7,8	185,9	241,3	78,8	33,1	414,1	355,1
Соединенные Штаты . .	10,4	11,8	21,1	57,4	23,9	7,1	161,9	195,6
Франция	2,7	3,4	14,1	11,5	8,2	51,4	51,6	414,0
Бельгия и Люксембург .	47,5	45,2	72,9	72,8	1,4	8,1	129,2	372,0
Германия	10,4	25,7	25,0	168,3	64,2	20,9	517,3	387,1
Все страны . .	86,4	93,9	319,0	551,3	176,5	120,6	1.274,1	1.723,8

Переворот, который произошел на мировом рынке железа в результате войны охарактеризован здесь в достаточной мере ярко: Франция, благодаря присоединению Эльзас-Лотарингии, стала главным экспортером железа. На втором месте стоит теперь Германия, на третьем — Бельгия с Люксембургом, объединенные одной таможенной стеной, и на четвертом — Англия, которая стоит на первом месте среди ввозящих железные изделия стран.

Политически отсюда следует заключить, что союз между Англией и Францией, который держится, между прочим, на том, что Англия покупает у Франции сырье и полуфабрикаты, будет поставлен перед серьезными испытаниями, когда и Франция перейдет к производству готовых изделий и к эспорту их на мировой рынок.

В настоящее время Франция на рынке машин еще значительно отстает от других стран, как видно из следующих данных. Экспорт машин (без электрических машин и машин для военного судостроения) составил (в млн. фунтов стерлингов):

Годы	Англия	Франция	Германия	САСШ
1880 — 84	11,5	1,1	2,7	2,6
1900 — 04	19,5	2,3	10,1	14,7
1909 — 13	31,7	4,3	29,4	27,9
1925	52,9	13,1	35,4	68,8

На рынке машин первое место заняли Соединенные Штаты, затем идет Англия, за которой следует Германия, и только на

четвертом месте стоит Франция. Но темп развития экспорта машин из Франции весьма значительный, если даже принять во внимание присоединение к ней Эльзас-Лотарингии. Когда усилится конкуренция Франции и на этом рынке, отношения между ней и Англией примут другой характер. Теперь на очереди стоит вопрос о борьбе с САШС, уже опередившими Англию в этой области.

Переходя к характеристике общего положения главнейших стран на мировых рынках, мы проанализируем следующие данные:

Участие главнейших стран в импорте в отдельные части света
(в процентах).

Части света		Соединенные Штаты	Англия	Германия	Франция	Италия	Япония
Европу	1913 г.	13,2	8,4	17,5	5,7	2,0	0,6
	1927 „	14,1	8,0	10,3	6,2	2,5	0,5
Северн. Америку	1913 „	16,4	16,8	8,2	6,4	2,4	4,2
	1927 „	13,6	10,3	4,1	3,7	2,1	7,8
Центр. Америку	1913 „	53,4	13,5	10,3	6,5	0,9	0,3
	1927 „	64,3	6,3	6,0	4,5	1,0	0,5
Южную Америку	1913 „	16,2	27,9	18,3	8,7	5,7	0,1
	1927 „	29,5	18,7	11,2	6,6	6,1	0,5
Африку	1913 „	4,9	36,7	6,0	24,2	1,9	0,2
	1927 „	9,3	32,9	5,8	19,5	3,1	1,3
Азию	1913 „	7,2	31,5	6,2	1,1	0,7	6,2
	1927 „	16,4	18,6	5,0	1,4	1,4	8,6
Австралию и Новую Зеландию	1913 „	12,8	53,4	7,6	2,3	0,7	1,1
	1927 „	23,5	43,2	2,3	2,5	9,9	2,7
Всего	1913 г.	13,1	14,5	14,8	5,9	2,1	1,5
	1927 „	16,2	12,1	8,3	5,4	2,4	2,8

Удельный вес Соединенных Штатов повсюду (за исключением Северной Америки) поднялся, в особенности в Центральной и Южной Америке. Удельный вес Англии, наоборот, повсюду упал; она почти совсем вытеснена с рынка Центральной Америки; все больше и больше оттесняется с рынков Южной Америки и Азии. Положение Германии значительно ухудшилось на всех рынках, в особенности, на европейском, на котором она раньше играла выдающуюся роль.

В частности удельный вес перечисленных стран в импорте следующих стран составлял:

Страны	СССР		Югославия		Китай	
	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.
Германия	47,5	22,7	29,3	12,3	4,8	3,8
Англия	12,6	14,2	8,0	7,0	16,5	7,3
Франция	4,2	3,1	3,5	4,4	0,9	1,4
Соединенные Штаты .	5,8	20,4	1,2	3,5	6,0	16,1

Для СССР и Югославии взяты за 1913 г. старые территории. На этих примерах видно огромное усиление Соединенных Штатов и ослабление позиции не только Германии, но и Англии.

Конечно, не следует это понимать в буквальном смысле, что в таком соотношении упал вывоз Англии в эти страны. Речь идет о том, что процентуально усилились торговые связи с Соединенными Штатами, приобретающими благодаря этому растущее влияние на хозяйство мира. *Изменился характер мирового рынка и изменилось направление мировой торговли:* растущее значение средств производства выдвигает на первое место и на мировом рынке главного производителя их, который, как мы увидим ниже, опирается при этом на огромный капитал, дающий ему возможность вывозить эти средства производства в кредит.

Выдающаяся роль Соединенных Штатов на мировом рынке товаров имеет и обратную сторону. Односторонняя торговля (исключительно экспорт или импорт) немыслима, так как покупающие американские товары страны должны их оплачивать товарами же. Конечно, временно они могут их получать в кредит; но кредит — не подарок, кредит приходится выплачивать, да еще с процентами. Следовательно, приходится вывозить товары. Конечно, возможен такой случай, что какая-нибудь страна А ввозит товары из В и вывозит свои продукты в С; но очевидно, что С в свою очередь должна вывозить свои товары, которые она может сбывать только в А. Иначе она не сможет предоставить В деньги для оплаты товаров А. Ввоз определяет вывоз, и обратно: вывоз — направление ввоза.

Кроме того, условия международных денежных и транспортных отношений делают *прямую* торговлю более выгодной. Если А вывозит в В, то А выгоднее закупать сырье и другие товары в В, чем в С, так как при таких сделках расчеты проще и пароходы имеют обратный груз. То обстоятельство, что значительное число стран мира пользовалось английским углем и вынуждено было оплачивать транспортные расходы по углю, дало Англии то преимущество, что она могла продавать свои товары в этих странах по более дешевым ценам и привозить оттуда сырье и хлеб тоже дешевле, чем это было возможно для ее конкурентов.

Отсюда, как правило, почти одновременный рост как экспорта, так и импорта. Если Соединенные Штаты начинают проникать в другие страны со своими товарами, то они усиливают и свои закупки в этих странах. Наоборот, падение вывоза из Англии или Германии обусловливает и уменьшение их доли в закупках товаров других стран. Понижение импорта из этих стран может и не принимать таких размеров, так как Англия имеет большие капиталы за границей, а Германия получает кредиты, так что обе страны могут оплачивать перевес ввоза, хотя Германия, конечно, сможет это делать только известное время. Она вынуждена форсировать свой вывоз.

О степени участия главнейших стран в экспорте в отдельные части света можно видеть из следующей таблицы.

Участие главнейших стран в экспорте отдельных частей света.

Части света	Соедин. Штаты		Англия		Германия		Франция		Италия		Япония	
	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.
Европа	5,3	6,4	13,7	14,3	16,9	11,3	6,4	4,6	3,3	3,1	1,0	1,1
Северная Америка . . .	5,6	7,8	27,6	20,5	12,2	8,6	5,4	3,9	2,7	2,5	2,2	4,8
Центральная Америка .	71,5	68,2	10,6	10,1	6,7	5,1	4,4	2,9	0,4	0,6	—	0,5
Южная Америка	17,1	24,4	23,7	20,3	14,0	9,7	9,9	6,0	2,4	3,5	0,1	0,2
Африка	2,5	6,1	61,4	45,3	7,9	6,8	13,3	17,6	1,1	2,9	0,6	1,1
Азия	12,5	24,6	16,0	13,4	6,2	3,5	7,0	3,6	2,5	1,6	7,2	7,8
Австралия и Новая Зеландия	3,5	11,0	52,1	44,0	7,1	5,7	9,7	9,0	0,9	2,9	1,4	5,5
Всего . . .	8,1	12,4	19,2	17,5	14,1	5,0	6,8	4,0	2,9	2,7	1,8	2,9

Если сопоставить приведенную таблицу о доле участия главнейших стран в экспорте отдельных частей света с той, которая была приведена выше, об участии этих же стран в импорте, то полного совпадения, конечно, не найдем. Например, ввоз Англии из Европы несколько вырос — на 0,8%, а вывоз туда упал — на 0,4%. Но такие отклонения легко объяснимы тем, что мы ведь даем участие этих стран в торговле частей света, пути развития которых определяются не только взаимоотношениями с той или другой страной. Важно отметить общую тенденцию — рост доли Соединенных Штатов и падение доли Англии и Германии.

Приведем еще распределение экспорта Соединенных Штатов, Англии, Германии и Франции по континентам. Он составлял (в процентах):

Части света	Соединен. Штаты		Англия		Германия		Франция	
	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.	1913 г.	926 г.
Европа	60,4	47,5	34,7	34,0	75,2	74,0	69,0	63,6
Северная Америка . .	16,4	17,4	10,3	10,7	7,7	7,8	6,6	7,3
Центральная Америка .	7,7	8,4	1,8	1,8	1,0	1,1	1,1	1,3
Южная Америка . . .	5,9	9,0	9,5	8,4	6,6	6,3	5,7	4,7
Африка	1,2	2,2	9,8	11,3	2,1	2,4	13,3	15,1
Азия	6,2	11,5	25,2	22,3	6,4	7,6	3,9	7,3
Австралия и Новая Зеландия	2,2	4,0	8,7	11,5	1,0	0,8	0,4	0,7
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

„Европейское хозяйство", правильнее, хозяйство старых капиталистических стран, выказывает тенденцию к „загниванию": доля их в экспорте этих стран несколько уменьшилась. То же самое замечается и в торговле других стран — Голландии, Италии, Японии, Китая и т. д.

Значительно увеличилось значение „колониальных материков" (Африки и Азии) в торговле этих стран, хотя, как мы видим, не

исключительно для тех стран, которые являются метрополиями этих колоний.

Однако Европа еще продолжает играть крупнейшую роль на мировом рынке. При этом она не только главный покупатель, но и важнейший продавец даже для промышленных стран. Соединенные Штаты ввозили из Европы в 1913 г. 48,2%, а в 1927 г. — 30,5% всего своего импорта, Англия — 44,3 и 39,3%, Германия — 54,1 и 52,9%, Франция в 1913 г. — 52,2% и в 1926 г. — 44,3%. И в этом отношении роль Европы постепенно уменьшается, но все же она еще сохранила свое доминирующее положение.

На долю всей Америки приходилось в 1913 г. 32,9% ввоза Соединенных Штатов, а в 1927 г. — 36%, Англии — 34,7 и 32,6%, Германии — 27,8 и 30,3%, Франции — 22,5 и 25,2% (1926 г.).

Особенно значительно увеличилась роль Азии в ввозе Соединенных Штатов — с 16,7% до 30%. Процент ввоза из Азии в Японию упал, с 48,5 до 40,2%. Япония все больше связывается с Северной Америкой (17,3 и 33,6%), откуда она получала в последние годы кредиты и средства производства в то время, как ввоз в Японию из Англии упал (с 16,8 до 7%). То же относится к Китаю.

ГЛАВА СЕДЬМАЯ.

ЭКСПОРТ КАПИТАЛА.

Определение понятия.

Под экспортом капитала мы подразумеваем вывоз того, что Маркс называет капиталом, а именно: вывоз *стоимости с целью получения прибавочной стоимости.* Речь, следовательно, идет о *стоимости*, т.-е. о товарах в *любом их виде* или о золоте. Могут быть вывезены не только средства производства, но и готовые фабрикаты, служащие для личного потребления, не только машины, сырье и т. д., но и шелковые чулки и т. п. предметы личного потребления даже непроизводительных классов. Цель экспорта капитала отнюдь не заключается *в создании* в импортируемой стране прибавочной стоимости, а только в *извлечении* ее, или хотя бы известной части ее (прибыль, проценты) из импортирующей капитал страны. Правда, наиболее характерным для монополистического периода является именно экспорт *производительного* капитала, но все же это явление отнюдь не исчерпывается им. Имел же место экспорт капитала и для разрушительных целей во время мировой войны, который никакой стоимости не создавал.

Экспорт капитала отличается от экспорта товаров, следовательно, по *своей цели*, а не по материальному своему содержанию. Капитал отличается от товара тем, что товар не реализует на рынке никакой новой, добавочной стоимости, кроме той, которая уже была создана в процессе производства. Превращаясь в капитал, т.-е. поглощая в новом процессе производства человеческий труд, оплачиваемый не полностью, а только по его стоимости, товар дает уже прибавочную стоимость и благодаря этому он становится капиталом. Поэтому и экспорт товаров имеет целью *реализацию* уже созданной и заключающейся в товаре *всей* стоимости, не только прибавочной стоимости. При экспорте товаров имеет место превращение $Т$ в $Д$, товара в деньги, при экспорте капитала характерным является не эта формула, а $Д — Д_1$, т.-е. пре-

доставление другой стране денег (или проданных товаров, что одно и то же) с целью получения некоторой надбавки к прежней сумме.

При этом не имеет существенного значения, что и товары продаются часто в *кредит*, с некоторой надбавкой к цене. Поскольку речь идет о нормальном товарном, т.-е. краткосрочном, кредите, не превышающем одного производственного периода, имеется в виду реализация товаров, а не использование их в качестве капитала. За такой срок капитал не мог бы дать своему владельцу новую стоимость. Поэтому за краткосрочный кредит берется низкий ссудный процент; кредит на более продолжительный срок, в течение которого владелец капитала мог бы применить его в производстве, оплачивается более высоким процентом. Такой кредит принимает и другой характер, он становится „капитальным" в том смысле, что его предоставляют с целью получения прибавочной стоимости, а владелец его требует себе взамен его использования в своем деле значительную долю прибавочной стоимости. Поскольку в течение производственного периода произведенные товары не могут быть превращены в новые средства производства (не завершается круг (Д — Т — П — Т + т), поскольку эти товары (или их денежное выражение) уходят из кругооборота капитала данной страны, постольку они уходят, как *капитал;* их владелец стремится не только к реализации овеществляемой в данных товарах стоимости, но и к использованию их с целью получения еще новой, добавочной стоимости. Основным отличительным признаком экспорта капитала является поэтому сама *цель* этого экспорта: реализация созданной стоимости или получение *добавочной* стоимости, а *внешним выражением этого различия* надо считать *срок кредитования*; в отличие от краткосрочных товарных кредитов, долгосрочный кредит капитального характера.

Оговариваемся, сам кредит не является достаточным признаком для характеристики экспорта капитала. Прежде всего, потому, что кредит охватывает только сферу обращения и распределения, а не производственную, в то время как экспорт капитала связан с производственными моментами. Затем, экспорт капитала возможен и не в форме кредита, когда организовывается филиальное отделение за границей. Однако наиболее часто встречающейся формой экспорта капитала является предоставление кредита, при чем покупку акций иностранных предприятий можно приравнять к кредиту, поскольку эти общества управляются не теми, которые пре-

доставляют капитал, хотя покупка акций не обеспечивает возврата капитала, в случае его потери. Как бы то ни было, предоставляется ли капитал в той или иной форме, целью его вывоза должно явиться получение прибавочной стоимости, а не реализация созданной стоимости хотя бы путем предоставления товаров в кредит на короткое время.

Таким образом *эксплоатация других стран путем извлечения оттуда известной части прибавочной стоимости — вот что характеризует явление экспорта капитала.* Эти социальные отношения эксплоатации одних стран другими являются наиболее важным моментом, наиболее характерной чертой феномена экспорта капитала. Могут быть случаи, когда никакого *вывоза* ценностей из страны нет. И все же мы вправе говорить об экспорте капитала. Так, если правитель какой-нибудь страны получит во Франции заем и тут же истратит его на свое удовольствие, фактически Франция ничего не вывезет; но раз та страна обязана вернуть не только всю сумму займа, но и проценты по нему, раз Франция получает оттуда часть созданной в той стране прибавочной стоимости, эксплоатирует ее, то следует говорить об экспорте капитала из Франции. Или другой пример: Англия полученную в Египте прибыль переводит в Индию или обратно; мы тогда говорим об экспорте капитала из *Англии*, хотя он никогда в Англии не был. Но так как право на получение новой прибыли или новых процентов из Индии или Египта принадлежит англичанам, то мы можем и должны и в этом случае говорить об экспорте капитала из Англии. И на самом деле, экспорт капитала из Англии, Франции и Германии перед войной совершался именно таким образом, что накопленный из прибылей и т. д. от старых вложений за границей капитал переходил из одной страны в другую; действительный же вывоз стоимостей из этих стран не имел места или покрывался с избытком ввозом этих прибылей.

Эксплоатация других стран и экспорт капитала.

Необходима полная ясность, строгое разграничение двух проблем: фактический экспорт ценностей из какой-нибудь страны и эксплоатация других стран, независимо от того, вывозится ли капитал или нет. Действительно, экспорта стоимостей, созданных в самой стране, Англия не знала, по крайней мере со средины XIX века. За период 1880 — 1913 гг. она ввезла стоимостей, полученных ею в виде прибылей за границей, в большей мере, чем

вывезла новый капитал на 1,3 — 1,5 миллиарда фунтов стерлингов, за годы 1920 — 1928 снова доходы от заграничных вложений превысили новый экспорт капитала на *миллиард фунтов!* То же самое мы констатировали и по отношению к довоенной Франции или Германии, как и обратно по отношению к ряду ввозящих капитал стран: они фактически в виде разных платежей на свои старые внешние долги вывозили больше стоимостей, чем получали в виде новых займов. Например, старая Россия получила из-за границы за период 1894 — 1913 гг. 4.100 млн. рублей, а уплатила своим кредиторам 7.200 млн. рублей, или на 3,1 миллиарда рублей больше, чем ввозила новый капитал.

Между тем, по теории накопления *Розы Люксембург* выходит, что развитые капиталистические страны не в состоянии реализовать своей прибавочной стоимости и должны вывозить ее за границу. На самом деле, как мы видим, они не только реализуют всю созданную в этих странах прибавочную стоимость, но еще получают большие суммы из-за границы и прекрасно их переваривают. Это сказывается в том, что торговый баланс в этих странах пассивен, т.-е. что они ввозят к себе товаров больше, чем вывозят, и оплачивают излишек доходами от своих капиталов за границей.

Но как это увязать с общим представлением, что богатые капиталистические страны вывозят капитал? Ответ на этот вопрос мы получаем, если явление экспорта капитала будем понимать только в смысле *эксплоатации других стран*, извлечения оттуда части прибавочной стоимости. Получая огромные доходы от прежних своих заграничных вложений, эти страны в состоянии часть этих доходов снова предоставлять другим странам в виде капитала или, вывозя капиталы, накопленные в данной стране, возместить их ввозом доходов от прежних вложений. Мы в международном масштабе имеем по существу то же явление, какое мы констатируем и по отношению к каждому отдельному капиталисту. Он превращает сначала, скажем, свои сбережения в капитал; через некоторое время он прежние свои сбережения уже успевает употребить на личное свое удовольствие; все же его капитал не уменьшается, а растет за счет уже не личных сбережений, а накапливаемой прибавочной стоимости, созданной уже не его трудом. Так и в международных отношениях: вывезенный в ранний период капитализма капитал дает такие барыши, что, пользуясь ими, развитые капиталистические страны подчиняют себе и эксплоати-

руют весь остальной мир. Экспорт капитала из этих стран надо, следовательно, понимать в том смысле, что они, получая огромные доходы от своих старых вложений, не могут (правильнее, не хотят) их использовать на внутреннем рынке, а частично оставляют за границей, частично покрывают новый вывоз капитала, частично оплачивают ввоз для внутреннего потребления. Накопленная в этих странах прибавочная стоимость с излишком реализуется, вопреки Р. Люксембург, в этих же странах.

Экспорт капитала и торговый баланс.

Когда начинается приток нового капитала в страну, ее торговый баланс становится пассивным, превышение ввоза над вывозом покрывается заграничными кредитами; в той мере, в которой платежи по прежней задолженности начинают превышать новые поступления в форме капитала, торговый баланс должен быть активным. Ибо излишками вывозимых товаров покрываются необходимые платежи. Такое положение торгового баланса продолжается до тех пор, пока за границей не накопится некоторый фонд, откуда можно черпать на расширение своего внутреннего производства, и торговый баланс становится снова пассивным; это означает, что часть ввозимых товаров оплачивается уже доходами от старых вложений за границей.

Капитал может переходить границы страны, как мы уже говорили, только в виде товаров (или золота, в относительно редких случаях). Поэтому ввоз капитала означает превышение ввоза товаров, вывоз его — не что иное как излишек вывоза товаров над ввозом его.

„Весь капитал,— говорит Боули,— который мы (т.-е. Англия — *М. С.*) экспортировали, шел в виде экспорта товаров; весь доход, который мы получали от наших заграничных вложений, получался в виде импорта товаров". Правильнее, сказать: весь доход, поскольку он ввозился в страну, а не превращался в капитал за границей же.

Во всяком случае движение капитала проявляется в виде движения товаров. „Если бы мы,—продолжает Боули,—экспортировали капитал в таком же размере, как мы получаем доходы от старых вложений, то ввоз товаров не превышал бы вывоза, как это было в годы 1873—1886. Если бы мы экспортировали капитал больше, нежели получали доходы, то вывоз товаров превышал бы ввоз, как в годы 1859, 1872 и другие. Если же, как это имело место после 1860 г., ввоз превышал вывоз, то доходы от заграничных капиталов превышали экспорт капитала".

Мы отсюда делаем следующий вывод: если аграрная страна имеет активный торговый баланс, то она или оплачивает проценты по старой задолженности или сама вывозит капитал. Если же индустриальная страна имеет пассивный торговый баланс, то она ввозит товары за счет своих доходов от заграничных вложений, превышающих новые инвестиции, или — в исключительных случаях — ввозит новый капитал. Для иллюстрации наших положений проанализируем торговый баланс Англии и Соединенных Штатов.

Торговый баланс Англии

(в млн. ф. стерл.).

В среднем в год за период	Ввоз	Вывоз	Результат
1801—09	28,80	40,73	+ 11,93
1810—19	27,77	47,33	+ 19.56
1820—29	39,66	45,05	+ 5,39
1830—39	53,48	57,37	+ 3,89
1840—49	79,69	57,37	— 22,32

Данные о торговле Англии за этот период не совсем точны; все же вероятно, что в годы войны против Наполеона и в следующие десятилетия экспорт капитала из Англии превышал доходы от старых вложений; поэтому вывоз товаров превышает импорт, но уже в сороковые годы картина меняется. Во всяком случае, начиная со средины XIX в. (с 1855 по 1874 г.), по подсчетам Джинкса, поступления от заграничных инвестиций превысили новый экспорт на 327,6 млн. фунтов стерлингов и только в 1875—79 гг. экспорт снова превышает поступления на 98,6 млн. ф. стерл., так что в общем Англия получила за этот период на 229 млн. больше, нежели вывезла, а за весь период до 1913 г., по нашим вычислениям,—даже на 1.600 млн., хотя за это время ее капитал за границей вырос с 550 до 3.700 млн. ф. стерл.

Торговый баланс САСШ

(в млн. долл., в среднем за год).

Годы	Ввоз (включая драгоценные металлы)	Вывоз	Результат	Баланс плат. по задолженности и движению капитала
1821—38 . . .	101,1	88,0	—13,1	—3,8
1839—49 . . .	122,7	122,5	— 0,2	+8,7
1850—73 . . .	152,0	233,7	+81,7	—4,1
1874—94 . . .	701,2	823,9	+121,7	— 39,6
1895—1914 . .	1.276,7	1.645,1	+368,4	—107,4

За годы 1821—38, очевидно, подсчеты неточны. За 1839—49 гг. Соединенные Штаты получают больше капитала, чем вывозят, и торговый их баланс пассивен; затем торговый баланс становится активным, отчасти для оплаты процентов и погашения задолженности, отчасти же идет в виде посылок эмигрантов и затрат туристов в Европе. Но перед войной Соединенные Штаты стали накапливать капитал и за границей.

Отсюда видно, что *первоначальное накопление капиталов* совершается в период, когда аграрные страны начинают переходить в состояние аграрно-промышленных и расширяют свой экспорт больше, нежели растет внутреннее расширение основного капитала в промышленности и сельском хозяйстве. В дальнейшем происходит только обмен между промышленными с.-х. и горными продуктами, как и внутри этих сфер между товарами различного характера, при чем ввоз последних превышает вывоз первых. Мы имеем, следовательно, *расширенное воспроизводство в мировом масштабе*, при чем речь идет не об одном производственном периоде, а о ряде таковых, в течение которых основной капитал обновляется.

Причины экспорта капитала.

Когда спрашивают о *причинах* экспорта капитала, обычно отвечают, что капитал уходит в другую страну потому, что там он может получить более высокую норму прибыли или процента в зависимости от того, вывозится ли производительный или ссудный капитал. Разница в нормах прибыли действительно является основанием экспорта капитала. Она подразумевается уже самим определением этого понятия. Экспорт капитала значит переход капиталом государственных или национальных границ. Экономически это значит, как мы уже выяснили, что между этими странами существует различие в нормах прибыли. Иначе нельзя было бы говорить о внешнерыночных отношениях. И само собою разумеется, что капитал идет оттуда, где норма прибыли низка, туда, где она более высока, точно так же, как товары идут из страны с низкими производственными расходами в страну с высокими производственными расходами. Но, как мы видели, это положение надо понимать в том смысле, что богатые страны не ввозят к себе, обратно *всей* прибыли, которая накапливается у них за границей а часть ее вкладывают снова за границей потому, что это им выгоднее делать. Почему им выгоднее вкладывать свои капиталы за границей? Об этом мы поговорим после. Теперь констатируем следующее:

1) Процесс расширенного воспроизводства в развитых капиталистических странах не только поглощает *всю* прибавочную стоимость, создаваемую в этих странах, но еще забирает и часть стоимости, создаваемой в других странах.

2) Не вся часть прибавочной стоимости, создаваемой в других странах, возвращается в экспортировавшие капитал страны: часть ее применяется снова за границей в виде капитала; другая же часть возмещает только вновь экспортированный капитал. Этого не следует понимать в том смысле, что тот же предприниматель, который получает доходы от своих старых вложений, экспортирует капитал. Бывает (это чаще всего имеет место), что один (А) вывозит капитал, а другой (В) ввозит обратно капиталы, предоставляя *их* первому. В *сумме* страна все-таки ввозит больше капитала, чем вывозит.

3) „Излишек капитала", о котором так часто говорят, что он вынужден уходить из страны, надо для промышленно-развитых стран понимать в том смысле, что они не в состоянии „переварить" *всей* той части прибавочной стоимости, которая приходится на их долю *в других* странах.

Но откуда взялось то „первоначальное накопление" за границей, которое явилось основанием растущих доходов богатых стран и их всемогущей власти над миром? Повидимому, и это „первоначальное накопление", как и внутри страны,— результат ограбления населения своей и чужих стран торговым и торгово-промышленным капиталом. В тот период господства торговых кампаний, когда можно было делать „золото из ничего", накопились в руках Ротшильдов и Барингов огромные капиталы, которые они ссужали другим странам.

Затем, в ранний период развития промышленности, когда она еще составляла небольшую часть общего капитала страны, а сельское хозяйство слабо индустриализировалось, образовывающийся „избыток" прибавочной стоимости в сельском хозяйстве уходил иногда и в другие страны.

В виду технической революции, которую переживала именно промышленность, а не сельское хозяйство, процесс накопления в ней совершался часто (не всегда) и за счет прибавочной стоимости, которая получалась в сельском хозяйстве [1]). Помещики, живущие

[1]) Бессмертную характеристику этого процесса накопления дал Маркс в главах о первоначальном накоплении в I томе „Капитала".

в городах, предоставляли часть своей ренты промышленности. Государство путем налогов выжимало часть прибавочного продукта из сельского хозяйства в пользу промышленности. Наконец, путем кредита промышленность привлекала к себе средства и из сельского хозяйства. Во всяком случае „первоначальное накопление" заграничных инвестиций шло в общем тем же путем эксплоатации самостоятельного производителя, как и общий процесс первоначального накопления.

Опираясь на первоначальное накопление, капитал мог строить за границей новые фабричные здания и т. д., т.-е. делать капитальные затраты, не сокращая своего собственного процесса воспроизводства.

Экспорт капитала и монополии. С точки зрения процесса воспроизводства экспорт капитала связан с экспортом *основного* капитала, который не может быть целиком реализован в течение одного производственного периода. Темп роста основного капитала в связи с быстрым развитием техники опережает темп накопления. Амортизационные суммы, реализуемые в течение года от действующего основного капитала, и новые накопления не дают возможности купить новые машины. Их приходится брать в кредит. С другой стороны, промышленные страны не могут вывозить эти товары, так как бедные капиталом страны не могут их сразу оплачивать. Приходится предоставлять им эти средства производства в кредит на срок, в течение которого основной капитал может реализоваться в создаваемых с его помощью товарах.

В период промышленного капитализма экспорт капитала был связан с строительством железных дорог, отчасти с постройкой горных предприятий в европейских странах. Ту же роль играет вывоз амуниции. Крупп в Германии, Шнейдер во Франции и Армстронг в Англии, эти три фирмы, связанные с крупными банками, снабжали остальной мир своими средствами разрушения, путем кредитов. Эту же мысль Ленина высказывает Ландманн [1]) в более общей форме: „В первую голову, говорит он, экспорт капитала идет на пользу прокатных заводов, вообще тяжелой промышленности, кабельных заводов и машиностроительной промышленности". Словом, *экспорт капитала связан в своей вещественной форме с экспортом средств производства*, реализация которых превышает один производственный период.

[1]) „Der schweizerische Kapitalexport", 1916.

Раньше мы видели, что рост основного капитала привел к образованию монополистических организаций, в тесной связи между промышленностью и банками; теперь мы отмечаем еще те экономические отношения между странами, которые возникли на том же производственном основании и характеризуются как *экспорт и импорт капитала*. Нуждаясь в современных средствах производства, бедные капиталом страны подпадают под власть богатых стран, продающих им свои товары по более высоким, чем мировые, ценам и получающим от них еще дань в виде процентов за предоставленный им капитал. Тот, кто получает кредит, вынужден заказывать товары на полученные деньги в данной стране, по высоким ценам. Иначе незачем было бы принуждать его покупать товары: по мировым ценам он бы предпочитал делать свои заказы в той стране, которая даст ему кредит, чтобы избегнуть необходимости перевода своих денег в другую валюту. Давая заем какой-нибудь стране, финансовый капитал стремится продавать ей товары по высоким ценам. Другими словами, между этими странами имеет место *не эквивалентный* товарообмен, а продажа *по монопольным ценам*.

Начиная со средины 90-х гг. к этим мотивам экспорта капитала присоединяется еще другой: быстрый темп расширенного воспроизводства основного капитала в промышленных странах делает необходимым ввоз сырья из других стран, так как оно поднялось в цене. Начинается погоня за источниками сырья, что составляет одну из характерных особенностей этого периода[1]). Разработка сырья в колониальных странах доставляет *диференциальную* горную или земельную ренту. Ибо цены на сырье (как и на хлеб) устанавливаются в капиталистических странах по наивысшим при данных условиях производства и рынка производственным расходам. Условия производства в колониальных странах нормально более благоприятны, чем в старых капиталистических странах, где природные богатства уже расхищены. Поэтому добыча сырья в колониальных странах может быть произведена с меньшими затратами и дает сверхприбыль в виде диференциальной ренты.

Норма прибыли в промышленно-развитых странах ниже, чем в бедных капиталами странах; все же движение капитала в эти

[1]) „Чем выше развитие капитализма,— говорит Ленин,—тем сильнее чувствуется недостаток сырья, тем острее конкуренция и погоня за источниками сырья во всем мире, тем отчаяннее борьба за приобретение колоний".

страны с целью организации там предприятий бывало относительно редким явлением, за исключением тех случаев, когда высокие таможенные тарифы препятствовали проникновению товаров, но пропускали капитал. Эксплоатация низко оплачиваемого труда не являлась (за редкими исключениями) достаточной приманкой для капитала: он считал более выгодным вывозить *товары*. Организовывать в аграрных странах новые предприятия он стал тогда, когда ему необходимо стало ввозить сырье и его стала манить земельная и горная рента. *Этим стремлением к захвату источников сырья путем экспорта капитала или путем политического подчинения молодых стран и характеризуется эпоха* монополистического капитализма. Оно-то и является преобладающим мотивом внешней политики современных капиталистических государств и в особенности их борьбы из-за сфер влияний, колоний и т. д..

На экономическом языке получение из колониальных и полуколониальных стран *дешевого* сырья, т.-е. по ценам, более низким, чем мировые, означает *неэквивалентный* товарообмен между этими странами. Получая по дешевой цене каучук, Англия не платит за него его мировую стоимость, а продает его по более высокой цене, следовательно наживается на *неэквивалентности* обмена.

Экспорт капитала доставляет, следовательно, не только более высокую норму прибыли, благодаря более дешевому труду в колониях, но и создает условия для *неэквивалентного* обмена со странами, ввозящими капитал, и означает, таким образом, двоякого рода обогащение за счет прибавочной стоимости, создаваемой в других странах: путем получения процентов и прибыли (от эксплоатации рабочих) и вследствие *неэквивалентного товарообмена*, понимая эти слова в смысле извлечения товаров по более низким, чем мировые, ценам.

Экспорт капитала является таким образом следствием тех же самых технических преобразований процесса производства, которые привели к „*обобществлению* капитала“, образованию акционерных обществ, установлению тесной связи между банками и промышленностью и, наконец, к господству монополистических организаций,— в результате более *быстрого роста основного капитала, чем идет процесс накопления* в руках частных предпринимателей. Господствующие капиталистические страны, пользуясь

тем, что на них работает весь мир, имеют „излишки", которые они, конечно, могли бы использовать и в своей стране, но предпочитают отдавать другим странам, так как это дает им возможность не только получать более высокую норму прибыли, но и *вывозить средства производства*. Отсюда ясна сама собой связь между экспортом капитала и монополией: оба — результат одного и того же явления: *количественно* выросшего основного капитала и *качественно* изменившегося характера хозяйственной эпохи.

Экспорт этих средств производства усиливается в свою очередь тем, что картели и т. д. ограничивают внутренний рынок, заставляя искать внешних рынков, часто за счет цены. Они практикуют, как мы видели, бросовой экспорт, который, однако, наталкивается на таможенную защиту аграрных стран; бросовой экспорт, достигая известных размеров, становится невыгодным. Тогда ищут защищенных колониальных рынков или создают себе *монопольное положение* путем предоставления товаров в кредит на долгий срок (фактически путем экспорта капитала). Кто получает заем, тот часто вынуждается покупать именно в стране, которая дает ему эти товары в кредит и, конечно, платит уже несколько более высокую цену. Экспорт капитала является, следовательно, средством создания *монопольного рынка* для картелей, средством усиления их могущества на мировом рынке, он дает возможность сохранить *картельную ренту*, даже сами картели.

Размеры иностранных инвестиций.

Накануне мировой войны капитал Англии за границей оценивался в 3,4 млрд. ф. стерл. Так как все национальное богатство страны составляло 14,5 млрд., то заграничные инвестиции составили 25,5 — 27% всего капитала страны. Чистый доход Англии (включая Ирландию) определялся для 1911 г. в 2.098 млн. ф. стерл., из которых на долю доходов от заграничных вложений приходилось 194 млн., или 9,2%. Ежегодные эмиссии ценных бумаг (что может служить до известной степени показателем *накопления нового капитала*) исчислялись в среднем за 1910 — 13 гг. в 196,2 млн. ф. стерл. при чем на иностранные ценности приходилось 152,2 млн. или 78% всех эмиссий. Вывоз товаров составлял в среднем за эти годы 474,2 млн. фунтов стерлингов в год, так что 32,5% экспорта шли в виде экспорта капитала; по отношению к ввозу (611 млн. ф. стерл.) доход от заграничных вложений (приблизительно 200 млн. ф. стерл. в год) составлял $^1/_3$ всего импорта.

Экспорт капитала увеличился по сравнению с 90-ми гг. в 3 раза, эмиссии ценностей на внутреннем рынке увеличились всего на $^1/_3$.

Франция имела в 1913 г. за границей около 42 млрд. франков [1]), что составило 15% всего национального имущества (в 250—300 млрд.) и почти 40% всех ценных бумаг страны. Г. Пайер считает, что на французской бирже (parquet) котировались в 1913 г. 480 иностранных бумаг общей стоимостью в 81,75 млрд. франков номинально и 72,5 млрд. по курсовой их стоимости.

Если считать, что Франция получала только 5% от своих заграничных вложений, то доход от этих инвестиций составит 2, 1 млрд. франков при общем доходе страны в 36—40 млрд., что дает $^1/_9$—$^1/_{10}$ часть общего дохода.

Общие ежегодные эмиссии Франции составляли по тому же источнику в среднем за 1912 и 1913 гг. 4,99 млрд. франков, а иностранные эмиссии — 2,92 млрд., или 58% всех эмиссий.

Торговля Франции в 1913 г. оценивалась по ввозу в 8.421,3 млн., а по вывозу — 6.880,2 млн. франков; экспорт капитала составлял 2,76 млрд. фр., или 40% экспорта; а доход—24,9% импорта товаров. Германия имела за границей перед войной около 32,5 млрд. марок, что составляло меньше 10% народного состояния, а чистый доход от них, вероятно, не превышал 1,5 млрд., что составляло около 3,3% всего дохода (45 млрд.). В противоположность другим странам, эмиссия иностранных бумаг в Германии не показывает роста: в 1895—99 гг.—2,36 млрд., в 1900—04 гг.—1,41, в 1905—09 гг.—1,96 и в 1910—13 гг. — 1,88 млрд. марок. По подсчетам Вальтергаузена эмиссии иностранных ценностей составили в 1886—90 гг.—34,7%, а в 1906—10 гг.— всего 10,6% общей суммы эмиссии. По на-

---

[1]) Проф. Пейеримгоф указывает для 1914 г. сумму экспортированого капитала в 50 млрд. фр., при чем он дает следующее распределение капитала Франции за границей. В Австро-Венгрии 2—$2^1/_2$ млрд., в Германии не больше одного миллиарда, в Дании, Швеции, Норвегии, Голландии и Бельгии вместе взятых $1^1/_2$ млрд., а вместе с Швейцарией 2 млрд. Россия стоит на десятом месте среди стран по стоимости товаров, которые она покупает во Франции, но на *первом* месте по количеству французских капиталов, вложенных в ее предприятия и бумаги,— они достигают *12 миллиардов*, что составляет почти $^1/_4$ всего французского капитала за границей. 3 млрд. франков Франция имела на Балканах, включая и Грецию; в Испании и Португалии — от 3 до 4 млрд. франков; в Турции — 3 млрд., в Италии — 1,5 млрд. В колониях и Марокко капитал Франции составил почти 4 млрд., в Латинской Америке — 6 млрд., в Китае и Японии — 2 млрд. Общая сумма в 50 млрд. фр. составляет немного более $^1/_6$ всего народного богатства Франции.

шим подсчетам, этими эмиссиями могли быть покрыты в 1910—13 гг. только 5,4% экспорта товаров.

Очевидно, что быстрый темп расширенного воспроизводства внутри страны задерживал экспорт капитала. В этот период Германия сама занимала крупные суммы за границей, по большей части в виде краткосрочных займов, чтобы самой предоставлять долгосрочные кредиты.

Бельгия имела за границей около 7 млрд. франков, но, с другой стороны, иностранному капиталу принадлежали 22% бельгийских обществ.

Палий определяет размер капитала, который переходил границы разных государств в течение года перед мировой войной, в 6—7 млрд. марок; доход европейских стран от заграничных вложений (на общую сумму в 150 млрд. марок) составил, вероятно, 7,5 млрд. марок (считая по 5%). Общий европейский экспорт товаров составлял в 1913 г. 50,6 млрд., т.-е. экспорт капитала составлял 12—14% всего экспорта товаров.

Послевоенный экспорт капитала главнейших стран — Соединенных Штатов, Англии, Голландии и Швейцарии — выражался в следующих суммах (в млн. долларов):

Страны	Общие эмиссии				В том числе в Европу			
	1924 г.	1925 г.	1926 г.	1927 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.	1927 г.
Соединенные Штаты . .	1.005,4	1.094,3	1.155,5	1.520,2	524,8	659,1	508,2	657,0
Англия	551,3	372,9	493,8	743,5	149,6	33,3	102,1	130,2
Голландия	84,2	64,0	143,7	145,4	12,6	38,8	87,5	112,2
Швейцария	21,8	16,3	62,9	41,3	21,8	16,3	53,7	39,5
Всего . . .	1.662,7	1.548,1	1.855,9	2.450,4	708,8	748,1	751,5	938,9

Номинально экспорт капитала уже значительно превышает довоенный уровень, составив 10, 29 млрд. марок. Если считать, что в 1927 г. уровень цен превышал довоенный на 45%, то экспорт капитала составил около 7 млрд. марок по ценам 1913 г., или приблизительно на 8% больше, чем до войны.

Если принять во внимание, что мировая торговля в 1927 г. без торговли СССР увеличилась на 10,3%, то можно в общем считать, что рост экспорта капитала идет параллельно росту товарообмена.

Изменения на рынке капиталов после войны.

В приведенной выше таблице экспорта капитала проявляется тот переворот, который произошел за время и после войны на рынке капиталов: до войны главными экспортерами капиталов являлись Англия, Франция, Германия, в слабой степени Швейцария и Бельгия. Соединенные Штаты имели перед войной за границей всего около 2—2, 6 млрд. долларов, а теперь стали главнейшим кредитодавцем мира; Франция и Бельгия больше получают капиталы из других стран, нежели сами дают; Германия на континенте Европы стала главными должником. В общем можно сказать, что раньше Европа была кредитором мира; остальные части света ей должны были около 100 млрд. марок и платили ей дань в размере 5 млрд. марок в год. Теперь она сама получает капитал больше, чем дает, как видно из следующих данных:

Экспорт капитала	1924 г.	1925 г.	1926 г.	1927 г.	1928 г.
Из Соединен. Штатов в Европу .	524,8	659,1	508,2	657,0	633,1
Из европейских стран в другие части света, кроме Европы . .	474,2	364,1	457,2	648,3	652,8
Результат	+50,6	+295,0	+51,0	+8,7	—19,7

Размер задолженности Европы по отошению к Соединенным Штатам определяется в следующих суммах: частная задолженность составляла в 1913 г. 0,35 млрд. долларов, в 1927 г.—4,3 и 1928 г.—4,8 млрд. долларов. Кроме того, военная задолженность союзников по отношению к Соединенным Штатам, считая, что установленные по соглашению с последним ежегодные платежи капитализируются из расчета в 5%, составляет следующие суммы: Франция—11,72 млрд. марок, Англия—7,14, Италия—3, 57, Бельгия—1,11, Румыния—0,46, Югославия—0,36, Португалия—0,15 и Греция—0,12, а все 8 стран вместе—24,63 млрд. марок; так что общая задолженность Европы составляет вместе с частнымм долгами 44,8 млрд. марок (почти 10,7 млрд. долларов). Если еще присчитать государственную задолженность остальных европейских стран, мы получим круглую сумму в 46,5—47 млрд. марок.

До 1949 г. ежегодные платежи союзников составят 1.696 млн. марок, а платежи по частной задолженности, считая только по 7%,—1.411 млн.,—вместе, следовательно, 3,1 млрд. марок! Надо, однако, сказать, что доходы одной Англии от заграничных вложений составили в 1928 г. 285 млн. ф. стерл., или 5,8 млрд. марок. Если

даже только $^2/_3$ этой суммы поступают от неевропейских стран, то „Европа“, включая и Англию, получает больше, чем сама платит, но все же в значительно меньших размерах, чем до войны.

Как мы уже упомянули, Соединенные Штаты стали главным кредитором мира. Экспорт капитала из Соединенных Штатов, по вычислениям Уинклера, составлял (в млн. долларов):

Страны	1913 г.	1928 г.
Европа	0,35	4,80
Канада	0,75	4,12
Южная Америка	0,10	2,51
Центральная Америка	1,20	2,95
Австралия	0,17	0,84
Различные страны	0,05	0,38
Всего	2,62	15,60

Откуда Соединенные Штаты получили такие средства, чтобы наводнить мировой рынок своими капиталами? За 1919—25 годы Соединенные Штаты заработали на разнице в ценах на экспортные и импортные товары *9,35 млрд. долларов*. Они разбогатели благодаря своему монопольному положению и *неэквивалентному товарообмену*. За это время Соединенные Штаты, кроме того, получили в погашение военной и частной задолженности 1.799 млн. и 1.927 млн. долл. процентов, а всего 3.726 млн.; кроме того, импортировали капитал в сумме 1.406 млн., а экспортировали капитал в размере 6.806 млн. долл., или всего на 1.674 млн. долл. больше, нежели получили. За это время они ввезли золота на 1.213 млн. так что из „сверхприбыли“ в 9,35 еще остались 6,46 млрд. долларов!

Экспорт капитала из Англии составлял по данным „Экономиста“ в среднем за 1909—13 гг. 172,5 млн. ф. стерл., за 1920—1926 гг.—103,2, за 1927 г.—148,3, а за 1928 г.—105,5 млн. ф. стерл. В том числе в колонии было экспортировано в 1909—1913 гг.—76,2 млн., в 1920—26 гг.—68 млн., в 1927 г.—99,8 млн., а в 1928 г.—63,2 млн. ф. стерл.

По данным другого журнала The Statist'a, экспорт капитала составлял в 1913 г. 197,4 млн. ф. стерл., за 1919—23 гг.—101,1 млн., за 1924—26 гг.—118,9, за 1927 г.—152,99, а за 1928 г.—157,88 млн. Вся сумма эмиссий составляла в 1913 г. 248,2 млн., экспорт капитала составил около 80%, а в 1928 г. вся эмиссия выразилась

в 375,75 млн.; экспорт капитала всего 42%. Главная часть вновь инвестированного капитала применялась на внутреннем рынке. Внутренние эмиссии поглотили в среднем в 1919—23 гг. 453,1 млн., в 1924—26 гг. —164,9, в 1927 г.—164,3, а в 1928 г.—217,87 млн. ф. стерл.; следовательно, значительно большие суммы, чем Англия экспортировала. Это значит, что Англия делает усилия поднять свою промышленность на более высокую ступень технического оборудования вместо того, чтобы путем вывоза капитала укреплять свои позиции в других странах. Техническое улучшение — лучший залог господства на мировом рынке, чем расширение своих финансовых связей.

Заметим, что за 1920—28 гг. Англия получила процентов и прибыли от своих заграничных вложений свыше 2.000 (2.055) млн. ф. стерл., между тем, как она экспортировала за это время максимум 1.100—1.200 млрд., т.-е. она получила около 1 млрд. ф. стерл., в виде доходов от старых вложений, больше, чем сама вывезла, и использовала на внутреннем рынке. Из всей суммы внутренних эмиссий за 1920—28 гг., по исчислениям „Статиста", в 2,2 млрд. около 50% приходится, следовательно, на доходы из-за границы. *Послевоенная реконструкция английского хозяйства совершается за счет доходов от прежних заграничных инвестиций.*

Направление экспортируемого капитала.

Посмотрим теперь, куда направлялся английский капитал. По данным „Экономиста" направление экспортируемого капитала изменилось в том смысле, что перед войной он в значительной мере шел еще в Соединенные Штаты, а после войны — в Европу. В среднем за 1911—13 гг. экспорт капитала в Европу составил 15,1 млн., в 1924—26 гг. —20,52, а в 1927 г.—20,76 млн. ф. стерл.

По данным „Статиста" Англия экспортировала в Европу 27,9 млн. в 1927 г. и 38 млн. ф. стерлингов в 1928 г.

Общая сумма английских инвестиций за границей еще значительно превышает инвестиции Соединенных Штатов. Англия имеет свыше 4 млрд. ф. стерл., т.-е. около 20 млрд. долларов; чистый доход ее от заграничных вложений составлял в 1928 г. 285 млн. ф. стерл. или около 1,4 млрд. долл., в то время как доходы Соединенных Штатов от частных долгосрочных инвестиций составили в 1927 г. 738 млн., из которых они должны были еще уплатить за чужие капиталы в Соединенных Штатах 203 млн., так что чистый доход составил всего 535 миллионов долларов, а вместе с поступлениями

по правительственными займам—740 млн. долл. Но все же в 1928 г. Америка вывезла капитала в два раза больше, чем Англия (1.325,3 и 765,7 млн. долларов); и в этом ее сила и преимущество перед Англией.

В какие отрасли хозяйства идет английский капитал? В нашем предисловии к работе Гобсона об экспорте капитала мы констатировали, что сначала постройка железных дорог за границей занимала главную часть экспортируемого капитала. Затем он шел преимущественно в горные предприятия. За 1927 г. английский капитал за границей составил около 4 млрд. ф. стерл., дававших 300 млн. ф. стерл. дохода. Распределение этого капитала было по данным R. Kindersley (Economic Journal за март 1929 г.) следующим (в тыс. ф. стерл.).

	Сумма	Доход	В процентах
Правительственные займы колоний .	620,4	32,9	5,3
Частные предприятия в Индии и кол.	82,8	4,8	5,8
Частные предпр. других стран . . .	39,5	1,9	4,8
Акции и облигации иностр. предпр. .	367,2	16,2	4,4
Жел. дороги в Индии	114,6	7,1	6,2
„ „ в колониях	275,4	14,9	5,4
„ „ в др. странах	489,6	24,0	4,9
Банковые учреждения	143,6	15,8	11,0
Каналы и судостроительн. предпр. .	16,1	0,6	4,0
Промышленные предпр. в иностр. гос.	339,6	30,2	8,0
Промышленные предпр. в колониях .	98,0	7,2	7,4
Электрические станции	299,6	24,0	8,9
Земельные общества	118,7	9,0	7,6
Газовые заводы	24,9	0,7	3,0
Железо, уголь и сталь	130,6	6,6	5,0
Горные предприятия	127,5	11,9	9,4
Селитра	16,5	1,3	7,6
Нефть	233,4	35,7	15,3
Медь	170,3	31,0	18,2
Судоходство	21,5	0,7	3,5
Чай и кофе	45,9	9,6	21,0
Телеграф и телефон	92,9	7,1	7,7
Трамвай	102,9	4,4	4,3
Водоснабжение	18,5	1,4	7,7
	3.990,1	299,2	

Так как Англия уже в 1914 г. имела за границей 4 млрд. ф. стерл., то за последние годы только восстановлены потери заграничных инвестиций во время войны (около 600 млн. фунтов).

В 1907 г. $^3/_4$ всего экспортированного капитала состояли из правительственных, коммунальных и железнодорожных бумаг, которые давали, однако, только $^2/_3$ всей суммы дохода. В 1927 г. эти бумаги составляли еще $^1/_2$ всей суммы капитала и $^1/_3$ дохода. Главная масса капитала вложена теперь в промышленных, горнозаводских и банковых предприятиях, при чем доход от эксплоатации чайных и кофейных плантаций, медных рудников, нефтяных полей, горных и банковых предприятий был наиболее значительным. Сопоставим с вышеприведенной таблицей ввоз капитала в старую Россию по данным *Оля* (в миллионах рублей[1]):

	Французский	Английский	Германский	Бельгийский	Остальной
Банки	113,3	25,7	72,7	2,5	11,0
Страховые общ.	1,0	0,9	3,0	—	3,8
Транспорт	1,5	0,6	5,95	10,5	8,1
Предприятия общ. пользов.	19,9	21,4	55,24	107,6	25,0
Горное дело	285,6	307,7	48,2	116,4	17,6
Металлообрабат. и машиностр.	134,9	28,0	74,5	45,6	71,8
Текстильная промышленность	39,7	64,5	8,4	5,1	8,5
Писчебумажная и полиграф.	1,0	4,3	4,3	—	2,5
Обработка дерева	5,3	9,5	0,3	0,6	3,3
Обработка мин. вещ.	5,1	—	0,9	10,9	2,1
Производ. прод. скотов.	0,4	9,5	2,1	1,95	—
Производ. съестных припас.	5,2	18,9	9,4	0,7	2,0
Химическая продукция	31,6	1,4	29,7	9,9	7,5
Торговля	13,5	8,2	2,8	—	66,1
Всего	648,1	500,6	317,5	311,8	229,3

В общем получается, что участие иностранного капитала в русских банках выразилось суммой в 225,2 млн. руб., или 11,2% всех иностранных инвестиций; в страховых и транспортных предприятиях иностранного капитала было всего 35,35 млн. руб. (1,7%), в городских предприятиях — 229,2 млн. руб. (11,4%), в горнопромышленных—775,5 млн. руб. (38,6%), в тяжелой промышленности—354,8 млн. руб. (17,7%), в текстильной — 126,3 млн. руб. (6,3%), в химической — 80,1 млн. руб. (4%), в торговых предприятиях — 80,7 млн. руб. (4%), а всего 2.007,3 млн. руб. При этом на долю

[1]) *П. Оль* — „Иностранные капиталы в России", Птгр., 1922, стр. 296, 297.

французского капитала приходилось 32,3%, английского—24,9%, германского—15,8% и бельгийского—15,5%.

Эти данные не дают полного отражения действительного влияния иностранного капитала, но характерны в том отношении, что и они резко выделяют долю иностранного капитала в горной и связанной с ней тяжелой промышленности (56,3% всего инвестированного в России иностранного капитала); в других отраслях хозяйства он участвовал в минимальных размерах, ибо он гнался за „дешевым сырьем", *горной рентой.*

Импорт капитала в Германию.

После войны Германия, отягченная огромными репарационными платежами, истощенная войной и инфляцией, стремящаяся к быстрому восстановлению своих производительных сил и своего прежнего положения на мировом рынке, стала главнейшим импортером капитала. Перед войной Германия сама экспортировала значительные капиталы (в 1907—13 гг.—473 миллионов марок в год, а в 1913—14 гг. даже 751 млн.); за последние годы ее экспорт составлял небольшие суммы (за 1925—28 гг. всего 45 млн. марок в год); сама же она получила следующие суммы:

	1924 г.	1925 г.	1926 г.	1927 г.	1928 г.
Всего в млн. марок	864	1.320	1.770	1.659	1.573
В том числе из Соединен. Штатов .	—	951	1.259	1.158	1.086
Из Соед. Штат. в проц. ко всей сумме	—	72,1	71,1	69,8	69,0

За 1925 — 28 гг. она получила долгосрочные кредиты в размере 6.322 млн. марок и выплатила наличными в виде репараций 2,48 млрд., так что в ее пользу остались около 3,94 млрд. марок. Вероятно, краткосрочные кредиты составили около 5 млрд., так что в общем она получила около 9 млрд. Внутренние эмиссии за эти годы составили 15,09 млрд. или 3,77 млрд. марок в год. Средние годовые эмиссии перед войной (за годы 1907—13) составляли 3.687 млн. марок. Надо, однако, принять во внимание понижение стоимости денег на 40%, так что теперешние эмиссии приблизительно на 40% ниже довоенных[1]).

[1]) Интересны данные о проникновении иностранного капитала в производство Германии. По подсчетам Deutsche Allgemeine Zeitung от 23 июня 1929 г. и от 7 января 1930 г. иностранный капитал принимает участие (до начала 1930 г.) в 363 предприятиях (в 1925 г. насчитывали в Германии около 3,5 млн. предприятий не сельскохозяйственного типа). С другой стороны немецкий капитал связался в течение 1929 г. с 50 иностранными предприятиями.

Рост заграничной задолженности Германии становится серьезной проблемой для ее будущего развития. Уже в 1928 г. она платила процентов по своей задолженности в размере 835 млн. марок, 1,2 млрд. она выплатила наличными в виде репарационных платежей и около 2 млрд. марок составили пассивность ее торгового баланса. Следовательно, ей приходится занимать около 4,5 млрд. в год, чтобы покрыть эти дыры в платежном балансе. Ввоз капитала в 1928 г. составил 4,5 млрд. Если так будет продолжаться в течение только десяти лет, то ее задолженность должна возрасти до 40 — 50 млрд., а ежегодные платежи — до 3 — 3,5 млрд. марок. Вместе с репарационными платежами и пассивностью торгового баланса они достигнут 7 — 8 млрд., т.-е. всей суммы капиталов, экспортируемых в настоящее время из главнейших стран. Ясно, что Германия одна не в состоянии будет получать такие суммы и что она не сможет вынести такого бремени платежей.

Иностранный капитал в Италии составил к концу 1927 года 6,3 млрд. лир, в том числе: государственные займы — 3,04 млрд., предприятия общественного пользования — 0,75 млрд., электрические компании — 1,22 млрд., химические заводы — 0,33 млрд., машиностроительные и металлообрабатывающие — 0,27 млрд., судостроительные компании — 0,21 млрд., предприятия по производству искусственного шелка — 0,15 млрд. лир.

Импорт капитала в промышленные страны.

Импорт капитала в промышленные страны имеет принципиально другой характер, чем в аграрные. И в том и в другом случае импортирующая капитал страна ставится в зависимость от своих кредиторов; экономические же последствия такого импорта капитала различны для различных стран. Ввоз капитала в аграрные страны (мы говорим о *производительном* капитале) совершается нормально в форме ввоза средств производства, специально основного капитала, ввоза машин, постройки предприятий, железных дорог и т. д. Последствием такого ввоза является повышение производительности труда. Поскольку иностранный капитал работает на внутренний рынок, он получает разницу между индивидуальной и средней общественной стоимостью товара и благодаря этому и высокую норму прибыли. Его расходы более низкие, чем средние общественные, так как он применяет новые усовершенствованные машины и т. д.

Поскольку иностранный капитал выходит на внешний рынок,

он может в иных случаях пользоваться разницей в строении капитала, получать более высокую прибыль благодаря относительно большему применению труда рабочих, чем машин, и большей эксплоатации труда; но низко оплачиваемый труд не всегда более дешевый труд, а плохое оборудование означает и низкую производительность труда. Устраивая новые предприятия в аграрных странах, капитал стремится строить их по последнему слову техники, чтобы быть конкурентноспособным на мировом рынке. Поэтому он не так уже гонится за низким органическим строением капитала, а свою сверхприбыль он получает от разработки еще не истощенных, не расхищенных естественных богатств. Именно благодаря естественным богатствам труд в этих странах более производителен (разумеется, если хорошо оборудовано предприятие, а не в кустарных предприятиях туземных жителей). Но так как цена сырья определяется производственными расходами при худших условиях (считаясь с рыночным спросом), то добыча его в аграрных странах при более благоприятных условиях доставляет *диференциальную ренту*, горную или земельную, оплачиваемую потребителем. Само собой разумеется, что эта рента принадлежит стране, рабочие которой добывают сырье. Но сама эта страна не в состоянии разрабатывать свои природные богатства; ей не хватает для этого капитала. Иностранный капитал, притекая в страну, требует себе не только обычную норму прибыли, но и часть или всю ренту; и степень зависимости данной страны от своих кредиторов (или от метрополии) сказывается именно в том, получит ли иностранный капитал часть или всю ренту. Дело, следовательно, сводится к тому, что бедные капиталами страны предоставляют разработку своих естественных богатств другим странам, требуя от них некоторую плату за предоставляемую им концессию на разработку этих богатств, которая доставляет им диференциальную ренту. Если страны, предоставляющие эти концессии, совершенно независимы, то они могут потребовать в свою пользу значительную часть этой ренты; в противном случае она идет в пользу концессионеров.

Мы к этому вопросу еще вернемся в главе о колониях. Здесь только отметим, что экспорт капитала стал играть в период монополистического капитализма такую выдающуюся роль потому, что капитал гонится за *дешевым* сырьем в колониальных и полуколониальных странах. Дешевым же это сырье является потому, что

естественные богатства еще мало разработаны, что производительность труда там выше, а рента ниже, чем в развитых капиталистических странах. Большая эксплоатация труда играет в этом смысле второстепенную роль, хотя на практике она может сопутствовать экспорту капитала. В развитии производительности труда и заключается положительная сторона экспорта капитала. Историческая роль капитала и сказывается в том, что на определенной ступени он содействует развитию производительных сил малоразвитых стран, давая им возможность более быстрого накопления, а потом он становится помехой их дальнейшего развития. Но в колониях это он делает не путем развития обрабатывающей промышленности, а расхищением естественных богатств, что дает ему земельную или горную ренту.

Иначе обстоит дело с ввозом капитала в промышленно-развитые страны. Здесь и своего капитала „достаточно", ввозится же иностранный потому, что ощущается недостаток в *оборотном* капитале (сырье), который был уничтожен войной и инфляцией, или вследствие того, что под влиянием ряда обстоятельств значительная часть капитала оказалась связанной в ненужных предприятиях, а процесс обновления основного капитала совершается таким темпом, что своего капитала не хватает.

Но так как этот процес реорганизации производства не может оставаться исключительной монополией одной отрасли хозяйства или данной страны и должен скоро распространиться на все хозяйство и на все развитые страны, то не видно, каким образом рационализированное предприятие удержит более высокую прибыль, чтобы оплатить ввезенный капитал, и откуда данная страна сможет получать в течение продолжительного времени капиталы. Так, процесс рационализации, начавшись в Германии, распространяется на все страны, и то преимущество, которое приобрели первые предприятия, получившие капитал из Америки для улучшения своего аппарата, должно скоро исчезнуть. Каким же образом германский капитал будет оплачивать более высокую норму прибыли, которую требует себе американский капитал?

Если в самой стране нет условий для повышения нормы прибыли, то нельзя ожидать, чтобы Германия сохранила за собой более выгодное положение на мировом рынке, так как и другие страны, в первую очередь сами Соединенные Штаты, рационализируют свое производство. А так как в самой Америке капитал

дешевле, чем он предоставляется Германии, то условия для рационализации в Америке более благоприятны, чем в Германии. Поэтому ввоз капитала в промышленно-развитые страны представляет собой теоретически ненормальное явление; оно объясняется только военными событиями и репарационными платежами Германии. Германия на деле в состоянии брать за границей только часть необходимого капитала и только в течение относительно короткого времени. Если настоящее положение продолжится еще некоторое время и значительная часть германской промышленности будет работать дорогим американским капиталом, она станет неконкурентноспособной на мировом рынке. Конечно, трудно указать пределы ввоза иностранного капитала; но то обстоятельство, что Германия в последние годы ищет кредитов на европейских рынках, в Голландии и Англии, достаточно говорит за то, что дорогие американские кредиторы уже невыгодны и что к ним прибегают в самых крайних случаях[1]).

Итак, ввоз капитала в аграрные страны, поскольку происходит действительный ввоз стоимости (т.-е. когда ввоз капитала превышает платежи по старой задолженности), содействует развитию их производительных сил, поднимает их производство на более высокую ступень развития, а, главное, развивает производительность труда, в особенности в области добывающей промышленности, доставляя иностранному капиталу диференциальную ренту. Этим объясняется, что, несмотря на вывоз части прибавочной стоимости из ввозящих капитал стран, накопление идет в них ускоренным темпом, их развитие совершается относительно быстро, по крайней мере до тех пор, пока платежи по старой задолженности не превышают новый ввоз капитала. Другое мы замечаем в промышленных странах, которые по случайным причинам ввозят значительные капиталы; этот процесс не может быть длительным, его можно сравнить с подкожным впрыскиванием. Таким средством можно поддержать жизнь организма только короткое время. Потом необходимо перейти к нормальному лечению и к нормальной деятельности организма, или он погибнет...

Влияние экспорта капитала на экспортирующие его страны зависит от того, происходит ли фактический экспорт стоимостей или импорт их превышает новый вывоз. В первом случае может насту-

[1]) *Ейдельс* подтвердил нам, что и в германских банковых кругах считаются с импортом капитала как с временным явлением.

пить временное замедление в темпе расширенного воспроизводства, так как часть стоимостей уходит надолго из данной страны; во втором случае происходит расширенное воспроизводство и за счет накапливаемых за границей доходов. Однако может оказаться, что громадные прибыли, получаемые от эксплоатации других стран, идут не на производственные цели, а на личное потребление преимущественно высших классов и обслуживающих их лиц. В этом *последнем случае* проявляется тенденция к превращению страны-кредитора *в страну-рантье*, в страну ростовщиков. Эта тенденция была особенно сильна там, где торговый капитал превращался в международный ростовщический капитал: она проявилась и в Англии перед войной, где роль торгового и ростовщического капитала еще сильна, или во Франции, где промышленность вообще слабо развивалась. Как бы то ни было, страны, экспортировавшие капитал, эксплоатировавшие весь мир, Англия и Франция, проявляли перед войной явные признаки *застоя*, в то время как страны, ввозящие к себе капитал, Соединенные Штаты, Канада и др., быстро развивались, а в результате — общая тенденция к неравномерному развитию разных стран значительно усилилась.

ГЛАВА ВОСЬМАЯ.

КОЛОНИИ.

Определение понятия.

Под колониями мы понимаем области или государственные единицы, политически и хозяйственно подчиненные другой господствующей над ними стране и доставляющие ей *сверхприбыль*. Колонии должны при этом иметь своеобразную экономическую структуру, норма прибыли в них должна быть другой, чем в господствующей стране. Далее, их политическая и финансовая зависимость дает возможность господствующей стране пользоваться на рынке подчиненной страны *монопольным* положением и получать сверхприбыль в какой-либо форме: или в виде неэквивалентного обмена (или путем продажи товаров по более высоким ценам, чем на мировом рынке, или в виде получения дешевого сырья по более низким, чем на мировом рынке, ценам), или организацией прибыльных промышленных предприятий, или же в виде более высоких процентов на экспортируемый капитал. Последнее, впрочем, бывает редко.

Размеры колоний.

Прежде, чем перейти к анализу значения колоний, установим в кратких чертах размеры их. Как известно, главными частями света, которые стали владениями других стран, являются Австралия и Новая Зеландия, которые находятся целиком в подчинении у Англии, затем Африка, которая зависима на 93,3%, и Азия, которая на 35,5% формально зависима; остальные части Азии, хотя формально и не зависимы, но находятся на положении полуколониальных стран. Наконец, половина территорий Северной и Центральной Америки находится в подчинении у других стран.

Что касается распределения колоний главнейших стран Европы, то оно представляется в следующем виде.

Распределение колониальных владений после мировой войны.

Страны, владеющие колониями	Азия		Африка[1]		Америка		Австралия		Всего [1])	
	Территория в тыс. клм.	Население в млн. душ	Территория в тыс. клм.	Население в млн. душ	Территория в тыс. клм.	Население в млн. душ	Территория в тыс. клм.	Население в млн. душ	Территория в тыс. клм.	Население в млн. душ
Англия . .	5.227	332	8.674	44,5	10.269	11	8.712	4,9	33.300	444
Франция .	903	22	11.423	36,5	93	0,5	35	0,1	12.800	100
Соед. Шт. .	315	11,7	—	—	1.541	1,5	—	—	9.696	130
Япония . .	298	724,8	—	—	—	—	—	—	679.9	84,6
Голландия .	900	52	—	—	130	0,2	—	—	2.064	60
Италия . .	—	—	2.109	2,1	—	—	—	—	2.419	49,3
Бельгия . .	—	—	2.439	11,4	—	—	—	—	2.470	19,3
Португалия.	4.3	0,7	2.061	8	—	—	19,0	0,4	2.175	14,9

Метрополия „Объединенного королевства“ (Англии, Уэльса, Шотландии и Северной Ирландии) вместе с островами охватывает только 244,1 тыс. кв. клм. с населением в 44,2 млн. человек, т.-е. $^1/_{10}$ населения всей империи. Ирландия (68,9 тыс. кв. клм. с населением в 2,97 млн.) приобрела в 1923 г. права самоуправляющейся колонии. Кроме того, в Европе принадлежат Англии еще Гибралтар и Мальта общей площадью в 0,3 тыс. кв. клм. и с населением в 0,23 млн.

Империя в целом охватывает $^1/_4$ всей территории мира и $^1/_4$ всего населения. Это могущественная держава, которая почти в три раза превосходит Соединенные Штаты по величине территории и больше, чем в три раза, по количеству населения. Если бы она была сплошной территориальной массой, наподобие нашего Союза или Соединенных Штатов, или даже если бы в колониях не укрепились центробежные тенденции, стремление к самостоятельности, Англия была бы величайшей в истории человечества державой и господствовала бы над остальным миром. В действительности Британская империя представляет собой соединение различных государств, развивающихся самостоятельно, и недалек тот день, когда самые лучшие ее „колонии“ (самоуправляющиеся „доминионы“, быть-может, также Индия и Египет) станут самостоятельными. Если во время последней мировой войны Англия

[1]) Включая и колонии Англии в Европе, а также территорию и население метрополии.

еще в значительной мере опиралась на поддержку этих колоний, то ничто не гарантирует ей, что то же повторится и при другой мировой войне: ибо, несмотря на все старания английской политики привязывать доминионы к колеснице своего империализма, они все определеннее идут своей дорогой...

Франция с ее колониями занимает только 9,3% мировой поверхности и охватывает 5,3% всего населения мира. Колонии всех остальных стран, за исключением Соединенных Штатов и отчасти Голландии, имеют только ограниченное значение. В настоящее время борьба ведется между крупными державами за захват колоний Португалии, Голландии и Бельгии и за раздел формально еще самостоятельных государств Африки и Азии.

Общее значение колоний.

Не имея возможности дать здесь подробный анализ экономического значения колоний, мы остановимся только на нескольких наиболее ярких фактах, а именно на доле участия важнейших колоний в мировой торговле. Заметим при этом, что свободно развивающиеся аграрные страны имеют тенденцию развивать свой мировой товарооборот быстрее, нежели остальные страны. Так, доля участия Аргентины в мировом товарообороте увеличилась с 1900 по 1913 г. с 1,2% до 2,1%, Японии — с 1,1% до 1,6% и даже Канады — с 1,7 до 2,5%. Доля Австралии в мировой торговле несколько упала с 1,9% до 1,8%, доля Новой Зеландии осталась неизменной (0,5%), а Южной Африки — несколько повысилась (с 0,7 до 0,8%). Доля Индии тоже несколько поднялась, с 3% до 3,5%. Доля остальных наиболее крупных английских колоний осталась без изменений (2,1%[1]).

Если отвлечься от самоуправляющихся колоний Англии, то остается только Индия, торговля которой показывает некоторую тенденцию к повышению. Остальные колонии особенного развития не показывают и в сумме составляют незначительный процент всей мировой торговли. Участие в мировой торговле всех французских колоний вместе взятых, включая Алжир и Тунис, выразилось всего только в 1,2%. При этом процент остался неизменным с 1900 г. по 1913 г. Между тем население французских колоний превышало 3% всего населения мира; следовательно, считая на душу, товарооборот этих колоний был приблизительно в 3 раза меньше, чем в среднем во всем остальном мире.

[1]) По данным работы *P. Hermberg*—„Der Kampf um den Weltmarkt", Вена, 1920.

После войны мы замечаем некоторое замедление в темпе развития даже таких стран, как Южная Африка и Индия. Наоборот, некоторые другие колонии выказывают теперь тенденцию к более быстрому развитию. Так, доля участия в мировой торговле английских колоний (по данным секретариата Лиги Наций) составляла в процентах.

Страны	1913 г.	1927 г.
Канада	2,78	3,76
Индия	3,66	3,29
Австралия	2,00	2,35
Брит. Малайские остр. .	1,06	1,85
Южная Африка	1,38	1,26
Новая Зеландия	0,55	0,70
Судан	0,04	0,09
Всего . .	11,47	13,30

Перечисленные колонии, о которых в названной публикации приведены данные, показывают в сумме рост их участия в мировой торговле преимущественно благодаря развитию Канады, доля участия которой увеличилась почти на 1%.

Колонии как рынок сбыта.

Вопрос о значении колоний как рынка сбыта далеко еще не выяснен в нашей литературе. Довольно часто мы встречаемся со взглядом, что колонии имеют огромное значение в этом отношении и что капитализм чуть ли не обязан им своим существованием. Эта точка зрения особенно муссируется империалистами. „Самый главный аргумент,—пишет Павлович,—на который ссылаются империалисты в защиту завоевательной колониальной политики, заключается целиком в экономическом значении колоний в качестве важнейшего рынка для сбыта товаров, производимых фабриками и заводами метрополий. Мы встречаемся с этим аргументом не только в многочисленных газетных и журнальных статьях и в толстых книгах, в речах министров и в палате депутатов и сенате, но даже и в торжественных речах президентов республик во время их поездок в ту или другую колонию (посещение Алжира президентом Лубэ в 1903 г., Туниса Фальером в 1911 г.). И во всех этих статьях и книгах, речах министров и президентов Франции о внешней колониальной торговле мы встречаем одни и те же дутые

цифры, одни и те же явно фальсифицированные данные, одну и ту же ложную от начала до конца статистику.

Все рассказы и официальные доклады о поразительно быстром развитии колониальной торговли Франции, о великом значении для ее промышленности завоеванных территорий представляют собой ту официальную лживую „историю", которая имеет мало общего с действительностью.

Если бы колонии играли действительно такую колоссальную роль в развитии современного капитализма и являлись его главной питательной артерией, в таком случае судьба многих государств была бы иная (чем мы видим на самом деле). Богатейшие колониальные владения не помешали Испании снизойти до состояния самой отсталой промышленной страны в Европе и наоборот, почти полное отсутствие ценных колониальных владений не воспрепятствовало Германии сделаться величайшей индустриальной державой в мире, с чудовищной быстротой превратившейся в первоклассное капиталистическое государство".

Выше мы уже говорили о значении колоний в эпоху господства торгового капитала. В эпоху свободной торговли, когда капитал стремился к массовой продаже по относительно низким ценам, значение колоний, представлявших собой сравнительно небольшой рынок, было не велико. „В эпоху наибольшего процветания свободной конкуренции в Англии,—пишет Ленин,—в 1850-х и 60-х гг. руководящие буржуазные политики были против колониальной политики, считая освобождение колоний, полное отделение их от Англии неизбежным и полезным делом" [1]).

Колонии приобретают значение только в эпоху монополистического капитализма: „В конце XIX века,—прибавляет он,—героями дня в Англии были Сэсиль Родс и Джозеф Чемберлен, открыто проповедующие империализм и применявшие империалистическую политику с наибольшим цинизмом".

Дело в том, что, благодаря ограждению рынков таможенными стенами и появлению монополии, придают большое значение обеспеченному внутреннему рынку, от размеров которого зависят и размеры предприятий и вместе с этим и технический уровень их, а также величина картельной ренты. Продажа по убыточным бросовым ценам на мировом рынке зависит от продажи на внутреннем рынке по высоким картельным ценам. Опираясь на большой

[1]) „Империализм как высшая стадия капитализма".

внутренний рынок, легче всего завоевать и внешний рынок. В этом смысле колонии, как монополизированный рынок, играют большую роль. Они являются дополнительной опорой в борьбе за внешний рынок. Но сам по себе колониальный рынок мало развивается, и только благодаря неумению анализировать экономические явления можно прийти к заключению, что колонии приобретают абсолютно растущее значение как рынок сбыта. На самом же деле, несмотря на то, что Англия, например, разграбила весь мир и сильно увеличила свои владения, общее значение ее колоний в ее торговле относительно мало изменилось. Население английских колоний с 70-х гг. по 1913 г. увеличилось больше, чем в два раза. Население всего остального мира, если исключить население колоний и собственное население самой Англии, показывает небольшой рост. Оно возросло с 1.128 млн. до 1.237 млн. душ. В то время как экспорт в чужие страны с 1875—79 гг. по 1913 г. увеличился с 202 до 330 млн. ф. стерл., т.-е. больше, чем на 50%, экспорт в колонии за это время вырос в 3 раза (с 67 до 195 млн. фунтов стерлингов). Но если считать на душу населения, то мы получим, что экспорт в колонии составил к концу 70-х гг. 0,42 ф. стерл., в 1913 г. — 0,53, а в чужие страны—0,18 и 0,27 ф. стерл. Экспорт в колонии на душу населения показывает увеличение только на 25%, а в чужие страны — на 50%. В общем экспорте английских товаров колонии покупали к концу 70-х гг. 33%, к концу 80-х гг. 35%, в 1900—04 гг.—37%, а в 1913 г.—35,3%. Таким образом, несмотря на то, что население колоний увеличилось больше, чем в два раза, а общее население всего мира не показывает значительного увеличения, доля колоний в экспорте Англии возросла весьма незначительно [1]).

[1]) В экспорте из Англии готовых изделий доля колоний за империалистический период (с начала XX в.) выросла, как видно из следующих данных:

Годы	Доля английских владений в экспорте (в процентах ко всему экспорту этих товаров)		
	Хлопчатобум. гот. изделий	Железн. и стальн. тов.	Машин
1860	63,7	26,5	29,9
1880	50,1	21,5	21,7
1900	53,9	28,7	26,2
1913	60,2	47,6	37,3
1924	55,6	50,0	51,4

В период свободной торговли доля колоний падает, затем поднимается, в особенности за 1900—1913 гг. После войны роль владений Англии увеличивается на рынке машин и железных изделий и падает на рынке хлопчатобумажных изделий.

То же самое мы замечаем в отношении колоний других стран. Франция только с 70-х гг. стала приобретать большие колонии. В 1871 г. население ее колоний составляло всего 6,5 млн., перед войной оно составляло 55 млн. Доля французских колоний в торговле Франции с 1898 г. по 1913 г.— за это время мы имеем данные — изменяется весьма незначительно, а именно с 11,2% всего вывоза до 13%, или увеличение на 16%. Население этих колоний выросло со средины 90-х гг. до 1916 г. на 15%.

После войны значение колоний несколько увеличивается в виду того, что все страны стремятся к тому, чтобы теснее связаться с колониями и в этом отношении принимают ряд мероприятий. В 1918 г. из общего экспорта Англии в 501,4 млн. ф. стерл. на долю колоний приходится 176,4 млн., т.-е. 35,6%, а в 1928 г. из общего экспорта в 723,6 млн. на долю колоний приходится 327,7 млн., т.-е. 45,2%. Точно так же экспорт из Франции в колонии возрос. Он составлял в 1904—13 гг. 12,8%, а в 1928 г. уже 16,2% всего экспорта. Доля колоний в ввозе Франции выразилась соответственно процентами: 11,1 и 12,6. За это время *владения Англии и Франции* значительно возросли. Английские колонии увеличились на *36 млн. душ*, а французские — на *12 млн. душ*, что составляет даже для английских колоний большой рост (почти 9%, а для французских—14%). В результате приходится, следовательно, констатировать, что колонии не представляют собой большого и быстро развивающегося рынка. Их значение лежит в совершенно другой плоскости, а именно в том, что этот рынок является *защищенным и доставляет монопольную прибыль*. Опираясь на защищенный колониальный рынок, можно легче выдерживать конкуренцию на мировом рынке.

Колонии как поставщики сырья.

Гораздо большее значение имеют колонии как поставщики сырья. Прежде всего там имеются такие виды сырья, которых нет в Европе, что связано с климатическими условиями (хлопок, каучук и т. д.). Однако колонии, если бы они стали свободными независимыми странами, не отказали бы европейцам в том, чтобы продавать им свое сырье, получая взамен из Европы товары. Вопрос, следовательно, сводится к тому, чтобы получать сырье по „дешевым“ ценам. В этой *дешевизне сырья*, ввозимого из аграрных стран, и видела классическая школа (Милль) значение внешней торговли. До тех пор, пока из аграрных стран можно было получать

дешевое сырье, т.-е. по ценам ниже мировых, или когда тенденция цен на сырье вообще шла вниз, колонии, как особый монополизированный рынок, не играли в этом отношении большой роли.

В Германии, где промышленность работала преимущественно на европейский рынок, колониями относительно мало интересовались до тех пор, пока цены на сырьевые продукты падали. Со средины 90-х гг. на мировом рынке начинается обостренная борьба за сырье; цены на него идут вверх, быстро растет земельная и горная рента, и вместе с этим колонии приобретают для капитала большую ценность. В колониях сырье добывается по более низким производственным расходам, чем в старых капиталистических странах, благодаря чему и получается сверхприбыль в виде земельной или горной ренты.

Отчего, однако, добыча сырья у них обходится дешевле? В основном *вследствие большего богатства естественными ресурсами и более высокой производительности труда при применении современных методов производства, чем в Европе.* Известную роль играет и низкая оплата труда. Правда, низкая оплата труда не всегда означает дешевый труд; но предприниматели ухищряются понизить зарплату туземных рабочих до чудовищных размеров, закабаляя их, чтобы, несмотря на низкую производительность, получить дешевый труд. Но и неквалифицированный низко оплачиваемый труд может с известным успехом применяться в горной промышленности и в сельском хозяйстве; в обрабатывающей же промышленности он применяется в производстве предметов потребления (текстильной промышленности); в машиностроительной промышленности он относительно редкое явление. Поэтому иностранный капитал и не строит предприятия машиностроительной промышленности в колониях.

Вот пример из новейшей практики империализма, специально концессионных компаний во французской экваториальной Африке. По данным Ш. Жида, кило каучука оплачивается агентами французской концессионной компании двумя франками, в то время, как на вольном рынке его цена определяется в 10—15 франков.

Тот же Жид рисует и неслыханные формы эксплоатации туземцев, фактическое истребление их.

Само собой разумеется, что эти способы грабежа, перенятые у торгового капитала, приводят к быстрому истощению колоний, как это и сказывается в частности на положении в этой колонии.

Поскольку же капитал идет не с целями исключительного разгрома колоний и уничтожения их населения, а строит там предприятия тяжелой промышленности, оседает там всерьез и надолго, он ищет сверхприбылей двумя путями: или создавая хорошо оборудованные предприятия, которые дают ему преимущество на рынке самих колоний (разница между индивидуальными и средними общественными расходами; этот случай, как правило, имеет место при производстве изделий на монополизированном рынке доминионов), или когда он свои товары вывозит на мировой рынок, используя природные богатства с целью получения диференциальной ренты.

Погоня за сырьем означает погоню за дешевизной благодаря низкой ренте и высокой производительности труда, т.-е.— за диференциальной рентой.

Поскольку в капиталистически развитых странах источники сырья не только использованы, но и захвачены монопольными организациями, повышающими цены на них, поскольку сила этих организаций опирается в значительной мере на обладание источниками сырья, постольку борьба из-за новых источников в колониальных странах становится особенно острой. Передел мира не сходит с порядка дня эпохи монополистического капитализма.

Относительный удельный вес количества сырья, получаемого из колоний, невелик. Конечно, некоторые виды сырья весьма ценны; но в общем доля колоний в снабжении метрополии сырьем слабо растет. Мы об этом уже писали в нашем „Введении в изучение мирового хозяйства". Приведем несколько примеров: общий ввоз Англии составлял в 1855 г. 143,5 млн. ф. стерл., а из колоний 33,5 млн., или 23,3%, в 1905 г. общий ввоз поднялся до 565 млн., а из колоний — до 127,9 млн., следовательно, общий ввоз увеличился в 4 раза, а из колоний — несколько меньше чем в 4 раза. В 1912 г. общий ввоз составил 744,6 млн., из колоний— 185,9 млн. ф. стерл., или 24,9%. За 57 лет доля импорта из колоний увеличилась минимально, несмотря на то, что в это время Англия приобрела новые огромные колонии. За годы после войны, если взять только специальный ввоз для потребителя внутри страны (без транзита), доля импорта из колоний увеличилась, но с 1918 г. показывает тенденцию к понижению, как видно из следующей таблицы:

Ввоз для внутреннего потребления

(в млн. фунт. стерл.)

	1913 г.	1918 г.	1926 г.	1928 г.
Из иностранных государств	523,9	874,3	811,6	782,9
„ колоний и доминионов	135,3	410,9	304,4	292,6
Всего	659,2	1.285,2	1.116,0	1.075,5
Ввоз из колоний в процентах к итогу	20,5	31,9	27,3	27,2

По вычислениям *Statist'a* от 25 января 1930 г. снабжение Англии съестными припасами составляло (в процентах):

	1905/6 — 1909/10 гг.		1924/5 — 1927/8 гг.	
	а	б	а	б
Собств. производ. . . .	48,4	43,3	44,9	39,3
Из колоний	18,7	17,7	20,9	21,6
Из других стран	32,9	39,0	34,2	39,1

а Без фруктов, маргарина, сахара и какао.
б Включая и эти продукти.

Несмотря на значительное увеличение колониальных владений Англии после мировой войны, доля участия колоний в ввозе мало изменилась, а с конца войны показывает снова некоторое понижение.

Доля ввоза из колоний в общем ввозе во Францию мало поднялась — с 11,1% в 1909 — 13 гг. до 12,6% в 1928 г. И в данном случае мы имеем дело с значительным увеличением размера колоний. Повышение доли участия колоний, замечающееся с 1918 г., следует отнести за счет того, что Франция в последние годы особенно культивирует эти связи с колониями.

Падение удельного веса метрополий в хозяйстве колоний.

Гораздо важнее, чем указанный относительно слабый рост удельного веса колоний в торговле метрополий, то обстоятельство, что удельный вес метрополий в торговле, а, следовательно, и в хозяйстве самих колоний, падает и довольно значительно. Колонии, несмотря на все препятствия, которые ставятся их развитию политикой метрополий, все больше и больше связываются с мировым рынком, укрепляют свою экономическую базу и борются против этих преград за свое экономическое самоопределение. Общая тенденция к все более тесным связям с остальным миром и создает не только экономическую основу для борьбы против порабощения колоний, но и гарантию их победы в этом отношении. Именно эта тенденция к самостоятельности делает утопическим

стремление капитала сохранить свое господство над колониями, опрокидывает все его расчеты и придает революционному движению силу и уверенность в окончательной победе. Что освобождение важнейших колоний должно нанести сокрушительный удар дряхлеющему капитализму — ясно. Однако окончательную победу над капитализмом может одержать только сам рабочий класс; и степень его сознательности, организованности, а следовательно, и боеспособности должна в конечном итоге решить, переживет ли капитализм высвобождение главнейших колоний или он будет сметен раньше, чем колонии освободятся, или капитализм будет опрокинут пролетариатом капиталистических стран совместно с крестьянством колоний...

Общая тенденция развития колоний идет в направлении более тесной связи с остальным миром, чем с метрополией. Ленин, приведя указанный нами факт, объяснил его тем, что Англию побивает на рынке ее колоний более сильно организованный капитал Германии, Америки, Японии и т. д.

Рассмотрим прежде всего развитие торговли колоний Англии. *Доля участия Англии в торговле ее владений выразилась (в процентах к итогу):*

	Все колонии			Канада			Австралия		
	1913 гг.	1923—25 гг.	1927 г.	1911—13 гг.	1924—26 гг.	1928 г.	1911—13 гг.	1923—25 гг.	1928 г.
Ввоз	44,3	39,2	36,0	20,9	17,7	16,8	50,3	47,0	41,3
Вывоз.	41,8	37,5	36,7	45,0	35,3	33,7	42,1	41,1	37,0

Картина совершенно ясная: Англия повсюду теряет почву. Доля других стран как по ввозу, так и по вывозу увеличивается.

Относительно других стран приходится констатировать, прежде всего, падение доли Германии, затем значительное усиление Соединенных Штатов, отчасти Японии на рынках английских колоний. Франция сравнительно мало выиграла. Доля Соединенных Штатов увеличилась следующим образом (в процентах):

	Канада		Австралия		Южн. Африка	
	1913 г.	1925 г.	1913 г.	1925 г.	1913 г.	1925 г.
Ввоз	64,8	67,0	13,7	24,7	8,7	14,7
Вывоз	35,6	37,2	3,4	5,6	0,8	2,4

Интересно проследить борьбу на рынке Индии:

Доля главных стран в торговле Индии

(в процентах к итогу)

	Англии		Германии		Франции		Италии		Японии		Соед. Шт.	
	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.	1913 г.	1927 г.
Ввоз . . .	64,2	47,2	6,9	6,4	1,5	1,7	1,2	2,8	2,6	7,3	2,6	9,1
Вывоз . . .	23.5	24,1	10,8	8,6	7,2	4,4	3,2	3,8	9,3	11,6	8,9	11,0

Таким образом, на рынке Индии сильно укрепились Япония и Соединенные Штаты, в то время как доля Англии в торговле Индии резко понизилась. С другой стороны, Германия уже опять почти достигла своего довоенного положения.

Итак, не подлежит никакому сомнению, что Англия теряет свои позиции на своих колониальных рынках. Характерно, что приобретенные после войны так называемые „мандатные территории" тоже не составляют гарантированного рынка для Англии, как видно из следующих данных:

Доля Англии в торговле мандатных территорий

(в процентах).

	1922 г.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.	1927 г.
Ввоз	22,4	21,5	16,5	18,8	17,7	13,2
Вывоз	20,5	32,5	32,8	32,7	32,8	32,4

Рынок этих территорий теряется Англией; но она успела заполучить там ряд концессий и расхищает эти страны. Поэтому вывоз оттуда в Англию пока усиливается.

Относительно Франции мы имеем следующее положение: за период 1881—1885 и 1891—1895 гг. доля Франции в торговле ее колоний падает, за 1896—1900 и 1901—1905 гг. растет,

затем начинает падать. Очевидно, в первое время Франция экономически только завоевывала колонии, только их подчиняла себе. Затем начинается борьба колоний за свое освобождение. Так, доля участия Франции в торговле ее колоний, не считая Алжира, Туниса и Марокко, выразилась (в процентах к итогу):

Годы	Ввоз	Вывоз
1881—85 . .	40,3	57,3
1886—90 . .	34,2	49,6
1891—95 . .	37,9	48,3
1896—900 . .	48,7	46,8
1901—05 . .	50,5	45,3
1906—10 . .	46,2	43,4
1913 . . .	44,2	41,4
1926 . . .	40,9	35,3

Доля Франции в ввозе ее колоний вначале падает, затем до начала XX столетия растет, после этого резко падает, с 50,5% в 1901—05 гг. до 44,7% в 1913 г. В 1926 г. общий ввоз тех же французских колоний составил 8.197,4 млн. франков, а из Франции — 3.355,8 млн. франков, или 40,9%. В вывозе доля Франции все время падает, с 57,3% в начале 80-х гг. до 41,4% в 1913 г. и до 35,3% в 1926 году.

То же самое можно констатировать и по отношению к Алжиру и Тунису: доля Франции в их ввозе некоторое время нарастает, затем начинает падать. Так, участие Франции в торговле Алжира и Туниса выразилось (в процентах):

	Алжир		Тунис	
Годы	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз
1876—80 . .	77,7	72,9	—	—
1886—90 . .	83,0	80,2	53,1	23,4
1906—1910 .	89,5	77,2	58,1	48,2
1913	89,5	73,2	51,4	43,8
1926	72,5	68,6	63,8	48,1

Торговля с Алжиром и Тунисом в последние годы несколько усилилась; все же общая тенденция видна и здесь: торговые отношения колоний с другими странами развиваются быстрее, нежели с метрополией.

Колонии как место эмиграции.

Что касается значения колоний для эмиграции из метрополий, то прежде всего следует отметить, что большинство колоний по своим климатическим условиям не подходят для заселения их европейцами. Кроме того, большинство колоний годны только для плантационного хозяйства, требующего крупных затрат, для которых европейские крестьяне или рабочие не имеют средств. Далее, условия труда в колониях настолько неблагоприятны, что европейскому рабочему или крестьянину нечего там искать. Итальянские эмигранты едут не в итальянские колонии, а в европейские страны, Соединенные Штаты или Аргентину; точно так же и эмигрирующие японцы направляются не в Корею или в другие японские колонии. Что касается Франции, Португалии, Голландии, то они вообще не имеют избыточного населения. Точно так же и Германия перед войной была страной иммиграции, а не эмиграции. Следовательно, колонии в этом отношении не имели большого значения.

Исключение составляют английские доминионы и некоторые колонии, которые заселяются выходцами из Европы. Но в эти колонии направляются не только эмигранты из метрополии, но и из других стран.

Приходится, следовательно, констатировать, что и в смысле эмиграции зависимость колоний дает только некоторые преимущества и привилегии небольшим группам населения метрополии — и только. Как на пример, укажем на Алжир. Это — наиболее ценная колония Франции; Алжир пригоден и для поселения европейцев. Туда были переселены, после франко-прусской войны, эмигранты из Эльзас-Лотарингии. В результате оказалось, что европейцев накануне мировой войны там было всего 680 тыс., а неевропейцев 4,8 млн., так что европейцы там составляли всего $^1/_8$ населения. При этом французов там имелось всего 300 тыс., т.-е. меньше половины европейского населения. Но, может-быть, эти эмигранты представляли собой французский народ? В действительности это довольно богатые поселенцы, среднее состояние которых исчислялось в 4.900 франков. Эта колония обошлась Франции за период 1830—1909 гг. в 6 млрд. франков, т.-е. в среднем в 2.000 фр. на душу каждого французского жителя Алжира, или около 6—8 тыс. на семью. Между тем среднее состояние французской семьи оценивалось перед войной в 7.300 фр.. Ясно, что вместо одного поселенца в Алжире можно было на эти деньги устроить несколько семей

в самой Франции! Говорить после этого, что Алжир (и тем более другие колонии!) имеет значение как место колонизации, могут люди, либо заинтересованные в обмане народа, либо просто не разбирающиеся в этих вопросах и принимающие утверждения империалистов за чистую монету.

На самом деле, в этом отношении все сводится к расхищению природных богатств. У туземных жителей отнимается их земля, их имущество (стада и леса) разграбляется, а сами туземцы закабаляются или истребляются. Таким путем та или другая фирма получает колоссальные прибыли...

Показателен пример с Тунисом. Когда он еще не был под властью Франции, европейцам принадлежало всего 395 тыс. *га* земли, а в 1911 г.— 881 тыс., из которых одним французам досталось 750 тыс. Ясно, что захват Туниса Францией послужил сигналом для разграбления земель туземцев. То же повторилось и в экваториальной Африке. То же практикуется и во всех других колониях.

Грабежи и обман, методы колониальной политики торгового капитала, широко практикуются еще и поныне. В колониях до сих пор еще господствует торговый капитал и его собрат — ростовщический капитал. Его методы накопления — закабаление, даже физическое истребление местного населения и расхищение природных богатств, монополизация рынка и надувательство — являются до сих пор преобладающими в колониях. Финансовый капитал, строящий в колониях крупные предприятия тяжелой промышленности, стремящийся обосноваться в колониях всерьез и надолго — все еще редкое явление. На колонию продолжают смотреть, как на сочный лимон, который необходимо выжать до последней возможности. Говорить о том, что политика капитала по отношению к колониям изменилась, что капитал стремится содействовать развитию их,— значит поставить все на голову.

„Деколонизация".

Финансовый капитал тесно сросся с государственной властью, от политики которой зависит высота нормы прибыли в каждой стране. Поэтому, будучи „космополитичным", когда где-нибудь можно хорошо заработать, он остается „национальным", защищающим интересы своего „отечества", свои основные интересы. Опираясь на поддержку государственной власти, он идет и на завоевание мирового рынка. И безумием с его точки зрении явился бы уход в колонии, разви-

тие их производительных сил. Окрепший капитализм колоний будет бороться против „иностранного“ засилья, за „национализацию“ капитала и прогонит „пришельцев“, бывшего господина. „Деколонизация“ означала бы отказ европейского капитализма от своего господствующего положения. А ведь никогда еще господствующий класс добровольно не отказывался от своих привилегий!

„Деколонизация“, или мысль о том, что английский капитал оставляет свою страну и уходит в колонии, чтобы развивать их и укрепиться в них, следовательно изменил свою политику по отношению к колониям, — эта мысль правых оппортунистов есть только обобщение отдельных моментов, без достаточного анализа основных тенденций современного капитализма.

Ко всему этому надо прибавить еще следующее.

Колонии играют известную роль как место приложения труда европейской интеллигенции, ищущей в колониях теплых местечек. Она там представительница господствующей нации и ведет себя соответственным образом. Но самостоятельное развитие колоний приводит к созданию в них самостоятельной национальной интеллигенции, носительницы идеи национального освобождения. Лучшим примером может служить Индия, где интеллигенция, подкупаемая различными подачками Англией, все же в значительной своей части борется за национальную самостоятельность, за свое „равноправие“. Согласится ли английская интеллигенция уступить без борьбы свое место индусской?

А между тем английская интеллигенция, извлекающая огромные доходы из Индии, строящая себе замки и парки за счет пенсий, получаемых оттуда, оказывает чрезвычайно сильное влияние на „общественное“ мнение страны. Она является крупнейшим фактором империалистической политики, и крупный капитал, на службе у которого она находится, не решится порвать с ней и лишиться такого важного союзника в борьбе за мировое господство.

Резюмируя, мы можем сказать, что колонии являются важным фактором в борьбе монополистического капитала за мировую гегемонию; но именно „монопольное владение“ приводит к загниванию: капитал привыкает к высоким прибылям, не улучшая техники; вместо производства высококачественных товаров он ограничивается грубыми и низкокачественными товарами, вместо развития отраслей производства средств производства он продолжает производить предметы личного потребления, с одной стороны, для

колоний, а с другой — для господствующих классов, ведущих жизнь рантье. Наиболее предприимчивая часть интеллигенции уходит в колонии, вместо того, чтобы развивать национальную промышленность, и слишком рано отрывается от производительного труда. Капитал, уходя в колонии, часто превращается в паразитический, торговый или ростовщический, действует методами порабощения вместо развития производительных сил. В результате — обнищание и вымирание колоний *и загнивание капитализма господствующих стран*, и вместе с этим — *реформистское* настроение верхушек рабочего класса вместо революционной борьбы. Колониальная политика — это червь, подтачивающий сердцевину европейского капитализма, но в то же время империализм не в состоянии от колоний отказаться, так как он всеми своими фибрами прикреплен к колониям, обеспечивающим господствующей группе высокую картельную или земельную ренту и дающим ей возможность дурачить верхушку рабочего класса...

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ.

ПОНЯТИЕ „МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО“.

Мировой рынок и мировое хозяйство.

В обычном представлении понятие „мировое хозяйство“ сливается с понятием „хозяйство мира“, точнее с понятием „мировой рынок“. „Хозяйство“ мира трактуется исключительно со стороны экономических связей хозяйств отдельных стран между собой (по существу говоря только о меновых связях). Исторически представляют себе процесс развития следующим образом: на самой ранней ступени развития человеческого общества внутри общины, клана и т. д. не существовало торговых отношений. Но между отдельными общинами завязывались тонкие и редкие торговые нити. Эту стадию развития характеризуют как натуральное хозяйство, т.-е. как производство для собственного потребления.

Затем идет стадия развития обмена внутри общины, когда выделяется особый рынок (городской), в котором сосредоточиваются торговые связи. Обмен с отдаленными иногда на довольно значительное расстояние общинами продолжается, но он все еще не играет роли в общем развитии хозяйства. Это так называемое „городское хозяйство“. Дальнейшее развитие торговых связей между ближайшими общинами и городами приводит к „территориальному“ или „национальному“ хозяйству. И только на последней стадии развития отдельные национальные хозяйства связываются между собой, образуя „мировое хозяйство“.

Эта схема развития хозяйства, данная в различных вариациях исторической школой политической экономии (Гильдебрандом, Бюхером, Шмоллером и т. д.), перенята и некоторыми марксистами, которые, в отличие от буржуазных экономистов, подчеркивают, что размеры рынка явились следствием новых форм производства. Но все же и они как отличительный признак „хозяйства“ принимают „размеры рынка“, а не *производственные отношения*. Маркс резко

критиковал схему деления исторического развития Гильдебранда, по которой основной признак отличия одной формации от другой — социальные отношения — затушевывается.

Понятие „хозяйство" для политической экономии не просто производство продуктов для удовлетворения своих потребностей, сюда необходимо включить и *определенную форму организации этого производства и те социальные отношения между людьми*, которые вырастают на почве этой организации. Необходимо установить, работает ли производитель при помощи своих средств производства, получает ли он весь произведенный им продукт и т. д. Политическая экономия, установив *способы производства*, изучает *социальную форму* его организации и *распределение продукта*, и под понятием „хозяйства" она и объединяет эти три элемента: способ производства, социальную форму его организации и распределение продукта. Этим не исключается и рынок как определяющий „хозяйство" фактор. Он, правда, зависит от способа производства и распределения, но оказывает в свою очередь на них влияние. Поэтому нельзя просто говорить о том или другом типе хозяйства, не очертив при этом и рыночные его границы: городское хозяйство было иного типа, чем национальное или мировое, хотя переход от городского к национальному или мировому хозяйству и вызван изменениями в производственных отношениях.

Схема развития хозяйства.

Итак, отвергая обычное деление на общинное, городское, национальное и мировое хозяйство в *зависимости от величины рынка*, мы ищем те основные моменты, которые определяют различие в хозяйственной структуре различных эпох.

„Экономические эпохи,— говорит Маркс,— различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда" [1]). Среди „средств труда" можно различать двигательную силу и рабочую машину. Двигательная сила имеет огромное влияние на развитие хозяйства; но это все-таки еще не все. Не меньшее значение имеет сама рабочая машина, которая, быть-может, определяет самый характер двигательной силы. Мотор Дизеля дал возможность применять нефть в широком масштабе. Но он оказал влияние преимущественно на транспорт и, пожалуй, на мелкое производство. „Система машин" и организация производ-

[1]) „Капитал", т. I, стр. 151.

ственного процесса имеют не меньшее, если не большее значение, чем вид энергии, которой пользуются в хозяйстве.

Однако вряд ли вообще достаточно говорить, что структуру хозяйства можно вывести непосредственно из технических моментов. Например, идет электрификация у нас и в капиталистических странах. А между тем наше хозяйство *качественно* отличается от хозяйства других стран именно потому, что мы имеем соединение *советской власти с электрификацией*, чего там нет. Это значит, что у нас другие *социальные отношения*, созданные на *другой основе распределения прибавочного продукта*. Следовательно, дело не просто в том, каким видом энергии или какими машинами пользуется хозяйство, а в том, при каких социальных условиях происходит использование этих сил. В предисловии к „Критике политической экономии" Маркс говорит об азиатском, античном, феодальном и буржуазном способе производства. Чем отличается один способ производства от другого, Маркс не сказал в этом месте. Нет ли подразделения внутри каждой из этих ступеней? Можно ли, например, крепостничество отнести к феодализму или оно чем-нибудь отличается от него? Период господства торгового капитала не выделяется особо. Торговля не создает, правда, особого *способа* производства, но сильнейшим образом влияет на характер хозяйственной структуры. Мы, с одной стороны, имеем в истории специфические „торговые нации" (финикийцы, итальянские города в эпоху Возрождения, ганзейский союз и т. д.), но с другой — значительный период развития почти всех европейских и многих других стран, когда интересы торгового капитала определяли не только их торговую и вообще внешнюю политику, но и в значительной мере характер производства. Ведь подчинение кустаря или домашней промышленности торговому капиталу влияло на характер их производства. Мануфактуры вначале тоже строил часто тот же торговый капитал. Словом, мы имеем специфический период „первоначального накопления".

Вот почему мы думаем, что приведенная формулировка осталась у Маркса не развернутой. Мы поэтому берем формулировку, которую Маркс дал в III томе „Капитала", где он в основу деления на ступени развития кладет форму присвоения прибавочной стоимости. „Та специфическая экономическая форма, в которой неоплаченный прибавочный труд высасывается из непосредственных производителей, определяет отношение господства и подчинения, каковым оно

вырастает непосредственно из самого производства, и в свою очередь оказывает на последнее *определяющее обратное действие*. А на этом основана вся структура экономического общества, вырастающего из самых отношений производства, и вместе с тем его специфическая экономическая структура. *Непосредственное отношение собственников средств производства к непосредственным производителям* — отношение, всякая данная форма которого каждый раз соответствует определенной ступени развития способа труда, а потому и общественной производительной силе последнего,— вот в чем мы всегда раскрываем самую глубокую тайну, сокровенную основу всего общественного строя, а следовательно, и политической формы отношений суверенитета и зависимости, короче, всякой данной специфической формы государства. Это не препятствует тому, что один и тот же экономический базис — один и тот же со стороны главных условий — благодаря бесконечно различным эмпирическим обстоятельствам, естественным условиям, расовым отношениям, действующим извне историческим влияниям и т. д., может обнаруживать в своем проявлении бесконечные вариации и градации, которые возможно понять лишь при помощи анализа этих эмпирических данных обстоятельств“ [1]).

Итак, *форма присвоения неоплаченного труда* определяет собой „специфическую экономическую структуру“ данного общества на данной ступени его развития. И Маркс проводит далее тонкое различие между различными формами присвоения неоплаченного прибавочного труда на первых ступенях развития, между формами земельной ренты, определившими первоначальные ступени в развитии человечества.

В то время, как до него видели только одну ступень — „натуральное хозяйство“—и совершенно не рассматривали развития самого сельского хозяйства, Маркс выделяет следующие формы хозяйства:

1) *Отработочную ренту*, которая сводится к присвоению избыточной затраты *рабочей силы* земельным собственником.

2) *Ренту продуктами*, при которой прибавочный труд получается уже не в его натуральном виде; земельный собственник получает его в натуральной форме того продукта, в котором этот труд реализуется.

---

[1]) Курсив наш — *М. С.*

Затем в товарно-денежном хозяйстве Маркс различает:

1) *Денежную ренту*, которая представляет видоизмененную ренту продуктами; вместо продукта приходится уплачивать собственнику земли денежный эквивалент его. При этом известным подразделением этой формы присвоения неоплаченного труда является рента, уплачиваемая крестьянским парцеллярным хозяйством — „система издольного хозяйства", при которой возделыватель (арендатор), кроме труда (собственного или чужого), доставляет часть капитала для ведения хозяйства, а земельный собственник, кроме земли — остальную часть этого капитала (например, скот), и продукт делится в определенных различных для различных стран пропорциях между фермером и земельным собственником;

2) *Капиталистическую ренту*, представляющую уже избыток, который получается после покрытия всех затрат и средней прибыли.

Нетрудно видеть, что эти различные виды ренты характеризуют и различные ступени в развитии экономических и социальных отношений.

Пользуясь тем же методом, мы продолжаем эту схему и говорим также о различных формах *прибыли:* о *торговой прибыли*, о *предпринимательском доходе* и о *картельной ренте.* Торговая прибыль получается в *процессе обращения.* Она может расти и за счет эксплоатации непосредственного производителя и за счет получателей прибавочной стоимости. Но ее отличительное свойство заключается в том, что она получается в процессе обращения продажей товаров „сверх цены", как правило, благодаря *неэкономическим факторам.* Предпринимательский доход создается в *процессе производства* и присваивается *благодаря владению орудиями производства.* Он может в свою очередь увеличиться путем продажи „сверх цены", но это случайный, не характерный момент для предпринимательского дохода. Картельная рента объединяет в себе *оба момента: эксплоатацию производителя и потребителя.* Основа накопления остается та же: эксплоатация труда рабочих, но *к ней* присоединяется *еще один* источник обогащения — эксплоатация самостоятельных производителей, кустарей и крестьян, не только и не столько в своей стране, сколько в других, малоразвитых, колониальных странах. Продавая им товары по высоким ценам, покупая у них продукты по дешевым ценам или обирая их путем взимания ростовщических процентов, капиталистические страны обогащаются за их счет.

Эксплоатация крестьян как специфический источник накопления.

И этот источник накопления, как мы уже показывали раньше, играет все большую и большую роль и придает монополистическому периоду особый характер. Ленин писал: „Монополия, олигархия, стремление к господству, вместо стремлений к свободе, *эксплоатация все большего числа маленьких или слабых наций небольшой горстью богатейших или сильнейших наций,— все это породило те отличительные черты империализма*, которые заставляют характеризовать его как паразитический или загнивающий капитализм“ [1]).

К этой мысли Ленин возвращается постоянно. „Горстка богатых стран...— развила монополии необъятных размеров, получает *сверхприбыль* в количестве сотен миллионов, если не миллиардов, „едет на спине“ сотен и сотен миллионов населения других стран, борется между собой за дележ особенно роскошной, особенно жирной, особенно спокойной добычи“.

„В этом,— прибавляет он,— как раз *экономическая и политическая суть империализма*“ [2]) (подчеркнуто нами — *М. С.).*

Итак, по Ленину экономическая и политическая суть империализма заключается в получении *сверхприбыли* (подчеркнуто Лениным) от эксплоатации *населения* других стран [3]).

„Главная масса населения в отсталых странах,—заявил Ленин на заседании II конгресса Коминтерна 26 июля 1920 г.,— состоит из *крестьянства*“. В той же своей речи он снова повторил: „Ха-

[1]) Собр. соч., т. XIII, стр. 333.

[2]) Там же, стр. 477—478.

[3]) В своем знаменитом докладе на II конгрессе Коминтерна Ленин подчеркивает, „что миллиард с четвертью населения подвергается колониальному гнету, подвергается эксплоатации зверского капитализма“.

Мы особенно подчеркиваем именно этот момент эксплоатации крестьян монополистическим капиталом, ибо с легкой руки некоторых наших журналистов стало распространяться мнение, что эксплоатация колоний, других аграрных стран и т. д. выражается только в эксплоатации *рабочих* этих стран. Это означает не только отказ от Ленина, но и отрицание возможности *союза рабочих и середняков-крестьян в колониальных и полуколониальных странах*, отрицание возможности революционной борьбы этих стран за свое национальное освобождение. Так как рабочие в этих странах составляют еще незначительное меньшинство, то это значит, что эти страны не будут ни сами бороться за свое освобождение, ни поддерживать революционное движение в капиталистических странах. Само собой разумеется, что действительность давно опровергла эти „теории“: в непрекращающейся борьбе колониальних стран принимают участие большие массы крестьян вместе с рабочими, ибо оба класса фактически эксплоатируются капиталом.

рактерная черта империализма состоит в том, что весь мир... разделяется в настоящее время на большое число угнетенных народов и ничтожное количество угнетающих".

Ленин в другом месте подчеркивает, что именно этим и отличается монополистический период от периода промышленного капитализма.

„Римский пролетарий жил за счет общества. Теперешнее общество живет за счет пролетария. Это глубокое замечание Сисмонди,— писал Ленин, — Маркс особенно подчеркивал. *Империализм несколько изменяет дело* (подчеркнуто нами—*М. С.*) Привилегированная прослойка пролетариата империалистических держав живет отчасти за счет сотен миллионов нецивилизованных народов".

В предисловии к французскому и немецкому изданию „Империализма" Ленин пишет: „Капитализм перерос во всемирную систему колониального угнетения и финансового удушения горстью „передовых" стран гигантского большинства населения земли" [1]).

Ленин говорит, что „капитализм перерос", т.-е. принял другой характер. И опять подчеркивает эксплоатацию горстью стран „гигантского большинства населения земли". И затем он говорит о дележе этой „добычи" между двумя-тремя могущественными державами.

Итак, эксплоатация колониальных и полуколониальных народов является основной характерной чертой монополистического периода капитализма. Прибавим только, что это есть то, что в особенности определяет внешнюю политику „великих держав", а именно: погоня за *сверхприбылью*, которая достается им в этих странах.

Таким образом, говоря о мировом хозяйстве, мы имеем в виду отношения между странами, когда одни из них обогащаются за счет других. Торговые отношения между странами существовали очень давно; но они относительно мало затрагивали социальный и хозяйственный строй этих стран. Эта торговля умещалась в порах существующего общественного строя, не видоизменяя его. Большее влияние приобретает, как мы говорили, внутренняя торговля, или торговля между городом и деревней и т. д. Настоящая связь между отдельными странами создается на почве не простой торговли предметами потребления, а *экспортом средств производства*. Железные дороги, пароходы и гавани связывают данный рынок с мировым; новые шахты, плантации создают необходимые продукты для обмена на средства производства. Но железные

[1]) Собр. соч., т. XVII, стр. 246.

дороги, как и новые предприятия, создаются в аграрных странах импортированным капиталом. Импорт капитала является, следовательно, *предпосылкой* этой связи с мировым рынком. Экспорт капитала — наиболее характерная черта монополистического капитализма — и создает эти отношения подчинения бедных капиталами стран богатым.

Отсюда вытекает, что в основе мирового рынка и мирового хозяйства лежит изменение *в характере производства* (производство средств производства) и *рынка* (растущая роль тех же средств производства), *экспорта капитала* и *экономической зависимости слабо развитых стран от богатых и сильных, монополистически организованных, капитал которых эксплоатирует эти страны.*

Итак, внешнерыночные отношения создаются раньше развития товарного хозяйства; связь развитых стран с мировым рынком становится тесной со времени введения машинной промышленности. Но *„мировое хозяйство“*, как нечто единое, имеющее *специфический характер*, есть *результат монополистического периода*, когда вывоз средств производства и экспорт капитала не только связали теснейшим образом и колониальные и аграрные страны с мировым рынком, но и создали между ними и другими странами отношения подчинения и эксплоатации. Как „национальное хозяйство“ означает эксплоатацию „своих“ рабочих, так „мировое хозяйство“ для господствующих стран означает вдобавок к первому источнику накопления еще эксплоатацию *всего мира.*

Если бы не было этой стороны отношений между странами, если бы не было эксплоатируемых и эксплоатирующих стран, мы бы говорили не *о мировом*, а о *международном* хозяйстве. Под этим последним термином мы понимаем экономические связи между равноправными странами. Международное хозяйство мы получим после торжества коммунизма и в других странах. Пока включение нашего Союза в мировое хозяйство придает последнему *переходный*, антагонистический характер. Резюмируя, мы говорим: мировое хозяйство изучает *социальные отношения между отдельными странами*, создающиеся не только на почве меновых, но, главным образом, *финансовых* и монополистических отношений. Мировое хозяйство — часть общей теории монополистического капитализма, изучающей *внешние экономические отношения* подобно тому, как, говоря о „национальном “хозяйстве, мы обычно имели в виду, хотя и не исключительно, внутренние хозяйственные отношения.

ГЛАВА ДЕСЯТАЯ.

ПРОТИВОРЕЧИЯ ПОСЛЕВОЕННОГО КАПИТАЛИЗМА.

Неполная нагрузка предприятий.

Исходной точкой в выяснении своеобразия послевоенного развития капитализма следует принять создавшееся резкое противоречие между производственным аппаратом и рыночным спросом. Капиталистическое хозяйство далеко не всегда в состоянии использовать весь аппарат производства, все производительные силы страны. По мере роста основного капитала происходит его связывание с вещественными элементами. Построив шахту, доменную печь и т. д., предприниматель надолго связывает свой капитал и не может освободить его даже в том случае, если предприятие оказывается невыгодным. Точно так же нельзя до времени бросать старые предприятия даже в том случае, когда новые более выгодны, так как невозможно высвободить обратно вложенный капитал, пока он не амортизуется. Отсюда происходит такое явление, что к старым предприятиям прибавляются новые, только отчасти замещающие старые, часто работающие одновременно со старыми, конкурирующие с ними и понижающие тем самым общую нагрузку всех предприятий. Другими словами, когда создаются новые предприятия, которые по своей производительной способности в состоянии покрыть весь спрос, они не целиком вытесняют существующие предприятия, а только отчасти, отнимая у старых часть заказов, понижая их нагрузку и работая в свою очередь с неполной нагрузкой.

В период свободной торговли всякое увеличение производственного аппарата вызывало обостренную конкурентную борьбу, понижение цен и доходности и заставляло медлить с постройками новых предприятий. Развитие техники все же регулярно опережало процесс расширения рынка. Техника требует постройки предприятий больших размеров, которые способны сразу произвести переворот в условиях рынка. Отсюда стремление предпринима-

телей к ограничению конкуренции и к созданию монополистических организаций, распределяющих рынок между существующими предприятиями. Цель таких организаций заключается, как мы видели, в *консервировании* существующих предприятий и сохранении за старым капиталом, по крайней мере, его прежней доходности. Это достигается неполным использованием как старых, так и новых предприятий. Но так как хорошо оборудованные предприятия для того, чтобы себя оплачивать, должны работать с определенным минимумом нагрузки, то они в конце концов вытесняют старые предприятия, скупая их и прекращая на них работу. Однако этот процесс концентрации производства внутри монополистических организаций идет относительно медленно, так как дальнейшее производство лучших предприятий отягчается выкупной суммой и может быть выгодным только при определенном состоянии цен. Высокие же цены вообще не дают возможности значительно расширить продукцию. Вот почему одновременно с процессом концентрации, который идет при существовании монополистических организаций не только за счет *аутсейдеров*, неорганизованных предприятий, но и внутри самих картелей путем выкупа доли участия слабых предприятий более сильными, отмечается также постоянное и значительное расхождение между производственной способностью и размерами ее использования. В особенности это сказывается в кризисные годы, когда спрос сильно сокращается. Так, в Соединенных Штатах в 1911 г. только 50,6% доменных печей было в действии, а в 1914 г. всего 44,5%. Но даже в относительно хорошие годы, 1909, 1910 и 1913, число действующих доменных печей не превышало 65%. Этот процент считается в Соединенных Штатах нормальным, между тем в Германии за 1909 и 1910 гг. использовывалось 83,5% и 87,3% всех существовавших печей. Чез в свей книге „Трагедия расточительства“ приводит совсем невероятный пример расточительства. Использование в Америке лесопилен перед войной составляло только $^1/_3$ их производственной способности!

После войны это противоречие между производительной возможностью и покупательной способностью рынка еще более обострилось. Война произвела огромные разрушения. Она обошлась всем участникам в 80 млрд. долл., т.-е. больше всего передвоенного состояния Франции и Италии вместе взятых, на 20 млрд. превышая стоимость всей мировой железнодорожной сети со всем обо-

рудованием, и т. д. Но война поглотила только 15,5% годового дохода Соединенных Штатов, 25,6% — дохода Франции, 19,2% — дохода Италии, 31,6% дохода Германии и 36,9% годового дохода Англии. Принимая во внимание существовавшее до войны слабое использование производственного аппарата в этих странах, нетрудно было повышением нагрузки заполнить часть пробела, получившегося в результате войны. Если к этому присоединить, что сильно сократилось потребление народных масс даже в отношении самых основных продуктов (в Германии, например, до 50% и больше), то станет ясным, что война, несмотря на те разрушения, которые она произвела, все-таки почти совсем не затронула производственного аппарата капиталистически развитых стран. Более того, вызвав большой спрос для военных целей и создав небывало благоприятную конъюнктуру для предпринимателей, она содействовала значительному расширению производственного аппарата во всех основных отраслях народного хозяйства.

Теперь этот факт считается уже установленным. О нем много говорилось в послевоенной экономической литературе [1]).

Приводим только несколько примеров: английская угольная промышленность работала в 1928 г. с нагрузкой в 75%. Из 427 доменных печей работали в июне 1928 г. всего 141, или 33%. В Соединенных Штатах из 343 доменных печей работали 190, или 55,4%. В Германии из всего числа в 185 доменных печей в действии находилось 103, или 55%.

Союз германских паровозостроителей в своей докладной записке в августе 1928 г. так характеризовал положение этой отрасли промышленности в Германии.

До войны ежегодная потребность Германии в новых паровозах составляла 1.600—1.800. Экспорт составил в 1912 и 1913 гг. 1.355 и 1.457. Общая стоимость продукции составляла тогда сумму в 200 млн. марок. Средняя же годовая продукция за годы 1924—1927 не превышала 120 паровозов. Заказы германских железных дорог не превышали 7% довоенных. В 1927 г. были сделаны заказы на 100 паровозов, а в 1928 — на один. Число имеющихся паровозов на германских железных дорогах составляет 24.500, в то время, как максимальная потребность в них определяется в 22.500. Так как паровоз может служить в течение

[1]) См. „Женевская экономическая конференция", изд. „Московский Рабочий", 1926 г.

25 лет, то ежегодно для замены выбывающих необходимы 900 новых паровозов. Однако тяжелое финансовое положение железных дорог заставляет их отказываться от новых заказов. Для спасения этой стратегически важной отрасли хозяйства докладная записка считает необходимым, чтобы правительство предоставило железным дорогам кредит в размере 50 млн. мар., предприняло меры для рационализации и концентрации производства, давая заказы только наиболее крупным предприятиям и предоставляя известную поддержку остальным с целью облегчения их перехода к производству других продуктов.

Производители стали высокого качества жалуются[1]) в свою очередь на слишком разросшийся производственный аппарат, который за время войны вырос в 3 раза, сбыт же увеличился в незначительной степени. Спрос на эту сталь в промышленности увеличился, но вследствие уменьшения потребности в ней со стороны военного ведомства, а также уменьшения вывоза (с 40% до 10% общей продукции) получается переполнение рынка. Образование крупного концерна „Германские заводы благородной стали" мало повлияло на общее положение, так как одновременно продолжают существовать мелкие предприятия, такой крупный производитель, как Крупп, и специальное общество Беккер, отделение по производству „благородной стали" которого работает с нагрузкой в 60%.

Этот факт расхождения между производительной способностью предприятий и рыночными возможностями придает послевоенной конъюнктуре особый отпечаток. Не то, чтобы хозяйство находилось в положении перманентного кризиса: такого положения вообще не бывает. Положение хозяйства то улучшается, то ухудшается, переход от подъемов к кризисам и депрессии даже участился по сравнению с довоенным периодом капиталистического развития, что констатируется и бальфуровской комиссией, исследовавшей положение английской промышленности на мировом рынке. В Соединенных Штатах уже накануне мировой войны можно было отметить частые кризисы. Кризисными годами там считались: 1873, 1884, 1890, 1893, 1903, 1907, 1910 и 1913 годы. До 1903 года кризисный цикл продолжался 10 лет, а после него около 3 лет. После войны мы имеем следующие кризисные годы: 1921, 1924, 1927 и 1929/30 гг. Так, если судить по проценту использованных доменных

[1]) „Berliner Tageblatt" от 28 марта 1929 г.

печей, мы имели в 1911 г. — 50,6% (в июле 47,1%), в 1921 г. — 25,1%, в 1924 г.—50,1% (в июле 35,7%) и в 1927 г.—54% (в декабре 48%). Максимальное сокращение выплавки чугуна между январем 1910 г. и январем 1911 г. составило 32,5%, между июлем 1923 г. и июлем 1924 г.—51,3%, а между октябрем 1926 и октябрем 1927 г.—46%! Таким образом, колебания капиталистической конъюнктуры участились. Более того, они стали гораздо более резкими, по крайней мере в области производства основных элементов средств производства. Даже сезонные колебания продукции стали более резкими после войны, чем перед ней. В относительно благоприятный 1927 г. разница между продукцией чугуна в Германии в апреле и в августе (дневная выплавка 115 тыс. и 103,2 тыс. тонн) составила 10%, в то время, как в 1912 г. она составляла меньше 2%. Таким образом, мы имеем в общем более частые и более резкие колебания конъюнктуры.

К этому надо прибавить, что движение цен, по крайней мере на железо и сталь, показывает *продолжительную тенденцию к падению*. Вместо цикличных колебаний цен вверх и вниз после 1923 г., цены упорно падают. Так, цены на чугун падали после 1909 г. до 1911 г., затем стали подниматься до 1913 г., но после 1923 г. они все время идут вниз. Такое движение цен, хотя и могло быть вызвано значительным ростом производительности труда, все же свидетельствует о том, что хозяйство находится в относительно депрессивном состоянии: рост цен означает нормально рост прибылей, вызывает ажиотаж; падение же цен даже тогда, когда оно не означает и падения нормы прибыли, действует угнетающе на торговцев, не знающих, по каким ценам им придется продавать покупаемые товары, и вместе с этим вызывает депрессивное состояние хозяйства.

Кризис, как известно, есть временное разрешение противоречий капиталистического развития, частые его проявления и резкий характер конъюнктурных колебаний свидетельствуют о том, что противоречия в развитии послевоенного капитализма особенно обострились, стали более напряженными...

Замедление в темпе роста основного капитала.

Тот основной факт, что производственный аппарат значительно превышает рыночные потребности, указывает не только на то, что послевоенный капитализм подвергается еще более частым и более резким колебаниям и потрясениям, но и на *замедление* в

темпе роста основного капитала. Продукция в основном достигла довоенных размеров или превысила их. Мировая выплавка чугуна в 1928 г. превысила довоенный уровень на 12% (в 1927 г.—на 1%), а стали—даже на 41% (в 1927 г.—на 6%). Это свидетельствует о том, что вырос основной капитал за этот период времени. Но ведь после 1913 г. прошло 15 лет, а за 13 лет перед войной, с 1900 по 1913 г., мировая продукция стали увеличилась с 28,3 до 76,2 млн. тонн, или в 2,7 раза!

Средний годовой прирост мировой продукции стали составлял в 1900—1910 гг.—7,5%, за 1910—25 гг.—4,0%. С 1925 по 1928 г. продукция увеличилась следующим образом: 3,1%, 9,3%, 6,1%. Довоенный темп все еще не достигнут.

Точно так же можно констатировать, что и потребление хлопка несколько замедлилось, не говоря уже о потреблении угля. В области последней замедление в темпе развития объясняется, между прочим, также конкуренцией других видов топлива и силовых двигателей, которая стала весьма ощутительной. В довоенное время потребление угля, несмотря на улучшенный метод использования его и на применение других источников энергии, абсолютно возрастало. После войны этот рост был весьма слабым. По данным германского угольного совета общая мировая продукция угля в 1927 г. превысила продукцию 1913 года на 9,4%, в 1928 г. она несколько понизилась—приблизительно на 3%. Но если даже сравнивать только продукцию 1927 г. с продукцией 1913 г., то повышение на 9% представляется весьма незначительным. Между 1900 и 1913 гг. продукция каменного угля повысилась с 700 млн. до 1.230 млн. тонн, т.-е. на 75%, несмотря на то, что одновременно увеличилась продукция бурого угля—с 70 млн. до 135 млн. тонн, нефти с 20 млн. до 52,3 млн. тонн. Продукция нефти после войны тоже не так быстро увеличивалась, как кажется на первый взгляд. В 1927 г. она составляла 1.248 млн. бариллей, по сравнению с 385 млн. в 1913 году, т.-е. она увеличилась в 3,2 раза. Перед войной с 1899 по 1913 г. она выросла в 3 раза, т.-е. даже в этой области, в которой темп развития был особенно значителен, она только немного превысила довоенный темп развития.

Важнее, однако, относительно медленный темп применения новой техники. Нет сомнения, что так называемая рационализация сказывается также и в техническом улучшении условий производства. Однако это улучшение идет далеко не таким быстрым тем-

пом, как это многим кажется. Так, если взять темп применения первичных двигателей в Соединенных Штатах, то мы имеем следующие весьма характерные цифры.

Между 1899 и 1904 г. применение первичных двигателей увеличилось на 33,6%. Между 1904 и 1909 г.—на 38,5%. В следующие 5 лет (1909—1914)—на 20%, что объясняется уже кризисными годами (1913—1914).

За время войны применение первичных двигателей увеличилось на 31,5%, с 1919 по 1923 г.—на 12,8%, между 1923 и 1925 г. на 8,2%, между 1925 и 1927 г.—на 9%, а между 1919 и 1927 г.—на 33%. За 8 лет применение первичных двигателей увеличилось в таком же размере, как и за 5 лет войны, но в меньшем размере, чем за 5 лет — с 1904 по 1909 год.

Точно так же применение машин в германском хозяйстве шло в последние годы менее быстро, чем это кажется на первый взгляд. Сбыт машин на внутреннем рынке в Германии составлял (в миллионах марок):

1913 г.	2.800
1927 „	2.440
1928 „	2.830

Если принять во внимание, что цены на машины повысились на 41%, то потребление машин в 1928 году в его реальном выражении было ниже, чем до войны, а именно на 22%.

Относительно других стран имеются только данные по 1925 г., отчасти также для 1926 г., которые мы уже привели в нашей работе о женевской экономической конференции. Общее потребление машин Центральной и Средней Европой, не считая Германии и Англии, составило в 1926 г. 1,2—1,3 млрд. марок против 1,3—1,4 млрд. марок перед войной. В Восточной Европе потребление машин, по вычислению директора германского союза машиностроительных заводов Ланге, уменьшилось на 50%. Общий ввоз машин в Европу в 1925 г. составил только $^2/_3$ довоенного ввоза. Возможно, что в последние годы положение несколько улучшилось: об этом говорят данные экспорта машин из Англии, а также из некоторых других стран. Вывоз машин из Англии, составлявший в 1925 г. 505,9 тыс. тонн, поднялся в 1928 г. до 566,2 тыс. английских тонн. 1926 и 1927 гг. дают некоторое понижение экспорта машин из Англии. Однако этот экспорт все еще значительно ниже довоенного, составлявшего 719,4 тыс. тонн.

Сильно уменьшился также экспорт машин из Германии, который составлял до войны 706,9 тыс. тонн, в 1926 году — только 482,4 тыс. тонн. Общий мировой экспорт машин, начиная с 1926 г., уже превышает довоенные размеры. Он составлял (в миллионах марок) в 1913 г. 2.537, в 1926 г. — 3.777, в 1927 г. — 4.155 и в 1928 г. — 4.800.

Все эти данные, как и многие другие, свидетельствуют несомненно о том, что, несмотря на процесс рационализации, темп улучшения техники и расширения основного капитала после войны, если взять весь период как таковой, а не какой-нибудь один год, шел значительно медленнее, чем до войны. Это совершенно понятно. Ибо война оставила капиталистическим странам в наследство значительный производственный аппарат, правда, во многих отношениях не пригодный для промышленности мирного времени, но, тем не менее, давящий на дальнейшее развитие хозяйства и замедляющий его темп.

Дело в том, что расширяется *продукция*, но слабо растет *строительство*, мало расширяется основной капитал в сферах производства средств производства. В общем уменьшается, а не растет число предприятий и число отдельных заводов и фабрик.

До войны значительный промышленный подъем сопровождался и увеличением числа предприятий. Процесс концентрации производства совершался при быстром темпе развития, хотя и приводил к поглощению мелких предприятий крупными; но одновременно строились и новые средние и крупные предприятия, так что процесс концентрации шел за счет *более быстрого роста крупных предприятий*. Абсолютно росло число и мелких и средних, хотя удельный вес их в общей продукции падал.

Так, в американской промышленности насчитывалось предприятий (включая и ремесленные и т. п.):

Год переписи	Количество предприятий (в тыс.)
1849	123
1859	140
1869	252
1879	254
1889	355
1899	512

Число предприятий (за исключением ремесленных и т. п.) составляло в 1899 г. 208, в 1904 г. 216, в 1909 г. 268, в 1914 г. 276.

Таким образом, число предприятий от одной переписи к другой увеличивалось. Совсем другую картину мы замечаем после войны, когда число предприятий показывает явную тенденцию к сокращению. Так, в 1914 г. было предприятий 177 тыс., в 1919 г.—214, в 1921 г.—196, в 1923 г.—196, в 1925 г.—187, в 1927 г.—192 тыс.

Надо оговориться, что данные о числе предприятий после войны не совсем правильно отражают действительное положение вещей. Дело в том, что последние цензы включают только предприятия, продукция которых оценивается не меньше, чем в 5.000 долларов. Так как цены за 1919—1927 гг. упали (1919 г.—206,4, 1921 г.—146,9, 1923 г.—153,7, 1925 г.—158,7 и 1927 г.—146,3) почти на 29%, то уменьшение числа предприятий на 10% могло явиться в результате исключения мелких предприятий, продукция которых не достигает 5.000 долларов. Важно, однако, отметить, что не произошло *роста* числа предприятий и что мало строится новых.

В частности, как свидетельствует Ежегодник департамента торговли на 1928 г., постройка новых доменных печей была слабой. В 1920 г. их насчитывали 450, а к концу 1927 г.—359. В действии в 1920 г. было 216, а к средине 1928 г.—189.

Между тем перед войной мы имеем регулярный рост числа доменных печей. В 1900 г. их насчитывалось 406, в 1910 г.—473, в 1915 г.—445. В действии было соответственно: 232, 306 и 310.

Относительно Германии мы имеем в докладной записке союза угольных предприятий в Эссене следующие характерные данные о постройке новых шахт:

Увеличение числа шахт
(в процентах)

Периоды	В среднем в год
1903—13 гг.	8,5
1914—18 „	1,8
1919—23 „	5,4
1923—28 „	1,4
1914—28 „	2,9

Темп новых построек значительно замедлился. Названный союз объясняет нам и причину этого явления: для постройки новой шахты требуется 10 лет при затрате капиталов в 50 и более мил-

лионов марок. При неопределенности теперешнего положения не многие решаются на такие крупные затраты. Одновременно идет процесс ликвидации мелких предприятий („рационализация"), при чем ликвидированные новыми постройками не возмещаются, так что, как констатирует названный союз, общая производительная способность уменьшилась [1]). Другими словами, идет процесс не расширенного воспроизводства основного капитала, а *приспособления слишком разросшегося производственного аппарата к потребностям рынка*, конечно, часто на улучшенной технической основе. То, что мы констатировали еще в 1926 г. в ряде наших работ [2]), подтверждается все новыми и новыми данными.

Уменьшение числа предприятий свидетельствует о том, что процесс послевоенного капиталистического развития сильно стеснен и ограничен определенными рамками. Конечно, идет процесс концентрации и рационализации производства. Работа сосредоточивается на крупных и лучших предприятиях, которые в состоянии при полной нагрузке дать больше, чем раньше давали все предприятия вместе. Средняя выплавка одной печи в Германии составляла в 1913 г. 1.127 тонн в неделю, в 1925 г.—1.866 тонн, в 1927 г.—2.152 тонны. Общая продукция 204 печей в 1913 г., при которых были заняты 28.078 рабочих, составляла 10.916 тыс., или 403 тонны на одного рабочего, а в 1927 г. 134 печи и 21.527 рабочих дали 13.089 тыс. тонн, т.-е. 608 тонн на 1 рабочего, что дает повышение производительности труда на 50%. В 1925 г. в действии были 83 печи с производительной способностью в 47.820 тонн в сутки и в 1929 г. — 95 печей с производительной способностью в 52.745 тонн.

Однако рост производительности труда и укрупнения предприятий сопутствует развитию капитализма. За 9 лет между 1899 и 1909 гг. выплавка чугуна на 1 рабочего выросла на 32%, а на 1 печь—даже на 64%. И тем не менее и общее число доменных печей и число действующих увеличилось; первое—с 309 до 347, а второе—с 263 до 279. Ибо общая выплавка сильно возросла,—с 8,5 до 14,8 млн. тонн., в то время, как с 1913 г. по 1927 г. выплавка чугуна изменилась только с 10,9 до 13,1 млн. тонн. За

[1]) За годы 1924—28 в Рурском районе было закрыто 76 каменноугольных шахт с общей производительностью в 11,23 млн. тонн.

[2]) См., например, „К вопросу о стабилизации капитализма".

указанные 9 лет перед войной продукция выросла на 74%, а за последние 14 лет—всего на 20%.

Надо оговориться, что продукция чугуна не является характерным показателем для послевоенного периода, так как для выработки стали теперь потребляют в больших размерах железный лом. Но и продукция стали выросла только с 11,58 до 15,9 млн. тонн, т.-е. меньше чем на 40%. Такой рост продукции мог уложиться в рамках существующего аппарата. Более того, наиболее крупные предприятия уже в состоянии удовлетворить рыночный спрос. Необходимости не только в постройках новых предприятий, но и в использовании более мелких предприятий почти не ощущалось.

Одно весьма видное лицо в союзе немецких инженеров сказало нам буквально следующее:

„Я весьма часто разъезжаю по Германии, исколесил страну вдоль и поперек, но почти нигде я не замечал новых крупных промышленных построек...“

Один руководитель крупного банка объяснил мне это тем, что германская промышленность может конкурировать на мировом рынке благодаря тому, что основной ее капитал в значительной мере списан (амортизирован), при постройках же новых предприятий себестоимость оказывается очень высокой.

Как бы то ни было, несомненно одно: так как устойчивость и продолжительность конъюнктуры зависят именно от этих построек, а их не было, то и „стабилизация“ оказывается весьма шаткой. Строительство домов было довольно значительным. Оно-то вместе с некоторым улучшением технического аппарата вызвало промышленное оживление 1927 г. Но, повидимому, этих моментов было недостаточно, чтобы благоприятная конъюнктура продолжалась более или менее значительное время.

Конкуренция заокеанских стран.

Другим моментом, замедляющим темп развития послевоенного хозяйства европейских стран, является усиление конкуренции со стороны заокеанских стран, в частности со стороны Соединенных Штатов, Японии и отчасти и других стран. Огромная роль, которую играют Соединенные Штаты в мировом хозяйстве, достаточно уже уяснена. Я здесь приведу только несколько иллюстраций для характеристики происшедших изменений.

Так, продукция стали западноевропейских стран составила в 1913 году 32,3 млн. тонн из общей мировой продукции в 75 млн.

тонн, в 1925 году она была 32,82 млн. из общей продукции в 89,15 млн., а в 1928 году — 40,05 млн. из общей продукции в 106,63 млн. тонн. Доля Западной Европы в мировой продукции упала с 43% до 37%. Продукция Соединенных Штатов в это время поднялась с 31,30 до 51 млн. тонн, значительно обогнав продукцию всей Западной Европы.

Доля Соединенных Штатов в продукции и потреблении основных видов сырья, хотя и показывает некоторое уменьшение в последние годы, все же значительно выросла, по сравнению с довоенным временем. Так, доля Соединенных Штатов составляла (в процентах к мировому производству):

Годы	Уголь	Нефть	Чугун	Сталь	Медь	Цинк	Свинец	Алюмин.	Пшеница	Хлопок
1913	42,5	64,5	39,8	41,6	59	31,4	34	32,1	18,9	65,7
1927	42,5	71,4	42,8	44,7	55	40,7	38,7	36,4	20,5	56,1

Потребление основных видов сырья в Соединенных Штатах составляло (в процентах к мировому потреблению):

Годы	Уголь	Нефть	Каучук	Медь	Цинк	Олово	Свинец	Алюмин.	Хлопок
1913	39,4	—	43,3	36,6	27,9	34,9	33,4	47,2	25,2
1927	40,1	66,3	66,1	41,7	36,5	44,7	39,2	48,8	27,6

1927 год был кризисным годом для Соединенных Штатов и относительно благоприятным годом для других частей света. Поэтому доля Соединенных Штатов оказывается несколько преуменьшенной. В 1928 г., поскольку имеются уже соответственные данные, доля Соединенных Штатов опять повышается. Так, в 1928 г. продукция стали в Соединенных Штатах составляла 50,9 млн. тонн, достигла почти половины (47%) всей мировой продукции, которая выразилась цифрой в 107,8 млн. тонн. Продукция Соединенных Штатов превысила довоенный уровень на 60%, в то время как общая мировая продукция поднялась над довоенным уровнем на 41%, а продукция главных европейских стран — только на 21%. По экспорту готовых изделий, считая и готовые пищевые продукты, Соединенные Штаты быстро догоняют Англию. В 1927 г. вывоз фабричных изделий из Англии составил 564 млн. ф. стерл.,

или 2,7 млрд. долл., а из Соединенных Штатов — 2,4 млрд. долл. При этом Соединенные Штаты только развертывают свои экспортные возможности. В 1925 г. они вывозят всего 10% своей продукции и 7,8—8,3% всей промышленной продукции, в то время как Англия вывозит больше 25% своего фабричного производства.

Может-быть, еще более характерным является то обстоятельство, что общая мировая торговля показывает еще сравнительно слабое развитие. Европейский экспорт в ценах 1913 г. (по индексу Соединенных Штатов) еще в 1927 г. составлял только 87% довоенного, если считать и экспорт из СССР, или 90,5% без экспорта из СССР. Общий мировой экспорт в 1927 г. превышает довоенный уровень на 10%, за предыдущие 2 года он держался на уровне довоенном, не считая экспорта из СССР. Мировой ввоз, не считая ввоза СССР, повысился в 1927 г. на 10%, а европейский, без СССР, составил 96,2% довоенного. Следовательно, темп развития торговли других частей света был более быстрым: экспорт из Азии увеличился по сравнению с довоенным уровнем на 52%, ввоз — на 38%. Экспорт из Австралии вырос на 33%, а ввоз — на 39%. В последние годы замечается, однако, некоторая задержка в торговле этих частей света. Это связано отчасти с событиями в Китае, отчасти также с возрастающей конкуренцией европейских стран, которые путем бросового экспорта пытаются задушить возросшую конкуренцию индустриализирующихся стран. В результате довоенный темп развития мировой торговли был гораздо более быстрым, чем послевоенный. Общемировой экспорт в 1900 г. составил 40,4 млрд. марок, а в 1913 г. — 78,5, т.-е. почти удвоился, в то время, как движение цен на мировом рынке за это время поднялось относительно незначительно: в Англии — с 102 до 116, в Соединенных Штатах с 91 до 112, в Германии с 87,3 до 100[1]).

Отсюда ясно, что мы имели перед войной гораздо более быстрый темп расширения внешнего рынка, чем после нее. В этом отношении можно констатировать еще значительно более резкое сокращение рамок развития капитализма, чем по отношению к внутреннему рынку. Годы после войны характеризуются углублением внутреннего рынка и весьма слабым расширением внешнего рынка, между тем как выход на внешний рынок является одним из наиболее удобных способов ликвидации кризиса для капитализма. И именно тот факт, что этот выход был в значительной степени

[1]) Общий мировой индекс оптовых цен увеличился с 86,4 до 100 в 1911 г.

затруднен, что общие рамки мирового рынка были относительно сужены, при резко возросшем основном капитале, который не мог быть целиком использован, делает борьбу за мировой рынок особенно острой, особенно тяжелой. На почве относительно падающих цен и медленного развития основного капитала внешний рынок был бы действительно спасением для капиталистического мира. Отсюда постоянные международные конференции, которые занимаются проблемой упорядочения мировой торговли с целью улучшения экспортных возможностей; отсюда борьба против таможенных пошлин, которые применяют молодые индустриализирующиеся страны для защиты своей промышленности; отсюда борьба и против монополии внешней торговли в нашем Союзе, но отсюда также все обостряющаяся конкуренция между отдельными капиталистическими государствами.

„Организованный капитализм".

В ряде статей Гильфердинг проводил ту мысль, что повысить прибыль можно двумя путями: или победой над своим конкурентом, т.-е. уничтожив его, или, если такая победа трудна, путем соглашения и повышения цен. Так как Англия и Соединенные Штаты, как ему кажется, равные противники на мировом рынке, то дальнейшее развитие мирового хозяйства он себе мыслит в виде соглашения между предпринимателями отдельных стран, образующими международные картели и тресты. Развитие последних лет, богатое образованием таких международных картелей и трестов, как будто доказывает справедливость такого положения вещей. Однако контроль всей мировой продукции „совершенно несовместим с законами капиталистического производства, а потому всегда остается платоническим благопожеланием" *(Маркс)*. Несомненно прав был Ленин, когда говорил, что „не чистая монополия, а монополия рядом с конкуренцией, вот существенная особенность империализма... Устранить конкуренцию... империализм не может". На самом деле, мы замечаем, что, несмотря на бесчисленные монополистические образования после войны как на внутреннем, так и на внешнем рынках, борьба обострилась, а не уменьшилась.

Тот факт, что создался огромный производственный аппарат, который значительно превышает рыночное потребление, с одной стороны, чрезвычайно обостряет конкуренцию, а с другой — заставляет во многих случаях прибегать к объединению для возможного ослабления остроты этой конкуренции, так как она

является разорительной для всех участников. А так как общая производительная мощь аппарата значительно превышает рыночный спрос, то естественным результатом является резкое падение цен. Во многих случаях капитал, вложенный в производство, уже списан, и предприниматели могут вести конкуренцию на самом деле очень долго, разоряя не столько себя, сколько своих противников. Это мы видим на примере угольной промышленности, которая работает в Англии и в Германии уже в течение нескольких лет с убытком, и тем не менее борьба еще продолжается. Поэтому предприниматели и стремятся к соглашению и устранению конкуренции. То обстоятельство, что производственные возможности значительно превышают спрос, казалось бы, диктует необходимость значительного сокращения продукции для того, чтобы приспособить существующий аппарат к рыночным возможностям. Однако такое сокращение бьет по лучше организованным предприятиям сильнее, чем по слабым, и по этой причине образование таких монопольных организаций идет относительно медленно: возникая в одном месте, монополии лопаются в другом.

В общем прав Гармс, указывая, что в настоящее время мы наблюдаем более сильную конкуренцию на рынке, чем когда бы то ни было. Несмотря на то, что в последние годы возникли многочисленные монополистические организации, цены все же показывают тенденцию к падению, кризисы стали более частыми и сезонные колебания, как мы уже говорили, приняли особенно резкий характер. Несмотря на все потуги организации капитала, плановости в послевоенном капиталистическом хозяйстве не больше, а гораздо меньше, чем в довоенном. Хотя монополия и охватила большое число отраслей хозяйства, проникла и в обрабатывающую промышленность, а международные монополистические организации охватили весьма важные отрасли народного хозяйства, тем не менее мы имеем резкие колебания цен и гораздо менее устойчивое положение на мировом рынке, чем до войны. Если, например, сопоставить движение общего мирового индекса цен в 1913 г. с движением его в послевоенные годы, то мы видим, что в 1913 г. колебание между высшим и низшим уровнем составляло максимально 7%, между тем как амплитуда колебаний цен в 1927 г. представляет собою довольно значительную величину: между 149,2 и 133,1, т.-е. больше чем на 12% по отношению к низшему уровню.

Гильфердинг в своей конструкции исходит из своей любимой идеи о возможности мирового картеля, который регулировал бы все хозяйство капиталистических стран. Он даже договорился до того, что считает современное хозяйство уже организованным, социалистическим, и весь вопрос заключается только в формах власти. На самом деле существование частной собственности на средства производства исключает возможность полного регулирования народного хозяйства, и до тех пор, пока капитал остается, его стремлением будет увеличение нормы прибыли, т.-е. желание оторвать от своих конкурентов большую часть прибавочной стоимости в свою пользу. Таким образом, борьба за разделение прибавочной стоимости не может прекратиться как в национальном, так и в международном масштабе до тех пор, пока будет существовать капиталистическое хозяйство, и поэтому, как показывает современная действительность, монополия не может уничтожить конкуренции. Наоборот, развитие капиталистического хозяйства идет диалектически: на одном полюсе создается монополия, а на другом усиливается конкуренция, обостряются противоречия как между неорганизованными предприятиями, так и между монополиями, между последними и неорганизованными предприятиями и, наконец, в среде *самих этих монополий*, в виде борьбы из-за доли участия в их прибылях [1]).

Таким образом, не организованность, не мирное соглашение характерны для послевоенного капитализма, а, наоборот, резко обостряющаяся конкурентная борьба, которая является следствием сильно возросшего производственного аппарата, слабого развития покупательной способности населения и усиливающейся конкуренции других стран. Все эти моменты, приведшие к сокращению объема мировой торговли, к затруднению выхода на внешний рынок и вместе с тем к замедленному темпу использования и обновления производственного аппарата в Европе, вызывают обостренную борьбу как на свободном рынке, так и внутри самих картелей. И именно это обстоятельство делает современное положение чреватым большими опасностями: обостряющаяся борьба

[1]) Совершенно странной надо считать мысль Н. Бухарина, что внутренний рынок может быть организован, а на внешнем господствует конкуренция. Но „внутренний" рынок одной страны является „внешним" для другой страны. Если Америка и Англия будут конкурировать на германском рынке, то они там образуют свои предприятия. Где же тогда организованность его?

на международных рынках сопровождается обычно и политическими конфликтами...

Безработица. Указанным относительно медленным темпом развития капиталистического хозяйства объясняется и огромная безработица, господствующая почти во всех странах. Как констатирует отчет бальфуровской комиссии, свыше 10% безработных членов профсоюзов Англия знала только в 1886 году во время кризиса. В 1893 г. безработица достигла 7,5%, а в 1908—09 гг. свыше 7%. В 1913 г. безработица составляла 3,7%. За 1921—24 гг. она составила в среднем 12,3%, в 1926 г.—12,6%, в 1927 г.—9,8%, а в 1928 г.—10,9%. Если до войны высокий уровень безработицы держался обычно только несколько месяцев, то теперь он уже в течение 7 лет почти не понижается.

Немногим лучше положение и в Германии. Среднее число безработных членов профсоюзов составило: в 1902—13 гг.—2,3%; за 1924—1926 гг. —12,7; в 1927 г.—8,7; в 1928 г.—10,3%.

Относительно Соединенных Штатов мы имеем по промышленным цензам число занятых рабочих в фабричной промышленности с производством в 5 тысяч долларов в год, начиная с 1914 г.:

Годы	В тысячах	Изменение в процентах
1914	7.022	100,0
1919	9.039	+ 28,7
1921	6.944	— 23,2
1923	8.777	+ 26,4
1925	8.381	— 4,5
1927	8.354	— 0,3

Таким образом мы здесь замечаем, что после 1919 года общее число занятых не только не показывает увеличения, по сравнению с 1919 г., но даже уменьшилось на 7%. Этому вопросу о количестве занятых рабочих в Соединенных Штатах посвящена статья Шлихтера в журнале Американского экономического общества The American Economic Review, март 1929 г. По данным, приводимым в этой статье, число занятых между 1920 и 1927 г. уменьшилось на 10% в фабричной промышленности и на 15% в железнодорожном транспорте. В горной промышленности число занятых не изменилось, в сельском хозяйстве — сократилось до 1928 года на 1.300.000. Общее число занятых уменьшилось по его подсчетам на 2.300.090. Так как население одновременно увеличилось на

13,6 млн., то повидимому значительное число рабочих ушло в разные обслуживающие отрасли народного хозяйства, не занятые материальным производством. Как нам кажется, все эти подсчеты грешат тем, что они не принимают во внимание изменение индекса цен, которое было весьма значительным за этот период, как мы уже отметили выше. Так как между 1919 и 1927 гг. изменение цен составляло 29%, то неудивительно, что понизилось количество занятых, составляющее 7% (или 10%), так как вследствие понижения цен предприятия, которые производили раньше продукцию на 5.000 долларов, производят ее теперь на 3.500 долларов, и, следовательно, не были включены в подсчет ценза. Другими словами, из подсчета выпало значительное количество мелких предприятий, в которых занято относительно большее число рабочих. Затем весь этот подсчет не принял во внимание, что в 1919 году промышленность еще в значительной мере работала на потребности военного времени. Очень большое число рабочих было занято, например, в судостроительной промышленности. В судостроении было занято в 1919 г. 387.000 чел., в то время как в 1925 г. их было всего 38.000, т.-е. за это время число занятых в судостроении уменьшилось приблизительно на 350.000, что составило больше половины всего сократившегося числа занятых в промышленности рабочих [1]).

[1]) Департамент торговли дает следующий подсчет числа занятых (в тысячах):

	1919 г.	1927 г.
Сельское хозяйство	11.300	10.400
Горное дело	1.050	1.050
Промышленность	10.686	9.868
Всего . . .	23.036	21.318

Журнал социологического общества дополняет эти сведения следующими данными:

	1919 г.	1927 г.
Весь транспорт	2.916	3.820
Распределение	718	1.409
Государственная служба . . .	1.025	804
Свободные профессии	2.066	2.530
Домашняя прислуга и т. п. . .	1.864	2.625
Всего . . .	8.589	11.188
Общее число занятых .	31.625	32.506

В этих подсчетах еще ряд занятий не принят во внимание. Общее число самодеятельного населения, старше 10 лет., было в 1920 г. равно 41,6 млн., между тем как эти подсчеты дают всего 31,6 млн. Если взять только основные отрасли хозяйства и транспорт, то число занятых в них уменьшилось всего с 25,95 млн. до 25,14 млн.

По данным, которые мы находим в том же журнале за март 1928 года, за 10 лет перед войной, между 1898—1900 и 1908—1910 гг. продукция промышленности увеличилась на 58%, число занятых на 45%, а выработка на одного рабочего на 10%. За 1918—20 гг. по 1924—26 гг., т.-е. за 6 лет, продукция увеличилась всего на 28,5%, число занятых уменьшилось на 8,5%, а выработка на одного рабочего увеличилась на 40,5%. Производительность труда, следовательно, в последние годы после войны увеличивалась быстрее, чем перед войной. И так так общий размер продукции возрастал относительно медленнее, чем до войны, то число занятых сократилось. Итак, безработица после войны связана с *замедленным темпом развития хозяйства.*

Если перейти к европейским странам, то относительно Англии мы имеем различные данные. По подсчетам Войтинского в журнале Die Gesellschaft за июнь 1928 года, число занятых в английской промышленности составляло: в 1923 г.—8,2 млн., в 1924 г.—8,2 млн., в 1925 г.—8,3 млн., в 1926 г.—8,36 млн., в 1927 г.—8,32 млн. По подсчетам, которые приводятся в журнале английского статистического общества за январь 1929 г., число занятых в английской промышленности составляло в сентябре каждого года (в миллионах):

1923 г.	5,81
1924 „	6,07
1925 „	6,19
1926 „	5,75
1927 „	6,66
1928 „	6,24

Таким образом, данные о послевоенной безработице целиком подтверждают то, что сказал Маркс („Капитал", т. I): с возрастанием капитала увеличивается переменная часть его, или число занятых, но в постоянно убывающей пропорции. Отсюда ясно, что рост числа занятых рабочих происходит только в том случае, если общее развитие хозяйства идет быстрым темпом. „Ускоряющееся в растущей прогрессии накопление всего капитала становится условием того, чтобы можно было поглотить определенное добавочное число рабочих, или даже того, чтобы, несмотря на постоянные метаморфозы старого капитала, уже функционирующие рабочие сохранили работу".

Поскольку такое ускоренное накопление имело и после войны место, росло число занятых рабочих. В тех странах, где темп

расширенного воспроизводства основного капитала замедлился, число занятых или не увеличивалось или даже сокращалось, создавая постоянную угрозу растущей безработицы и полной неопределенности положения рабочих. В довоенное время безработица, как правило, продолжалась недолго, за исключением сравнительно небольшой группы рабочих (в индустриальных странах около 300—500 тыс.), которые составляли постоянный кадр „резервной армии". В настоящее время безработица именно в силу относительно замедленного темпа развития основного капитала стала почти хронической и охватывает неизмеримо большие круги рабочих, чем до войны.

Общий результат: усиленная эксплоатация рабочего класса и крайняя неопределенность его положения создают ту почву, на которой вырастает непрекращающееся в капиталистических странах революционное брожение, то утихающее, то вспыхивающее с новой силой. Нет сомнения, что наряду с временным оживлением промышленности мы имеем (начало 1929 г.) и новый подъем революционной волны. Одновременно не прекращаются и колониальные войны против борющихся за свою экономическую и политическую самостоятельность. Пробил час господства капитала как в национальном, так и в мировом масштабе!

Положение рабочих.

Какое влияние оказали события последних лет на положение рабочих? Этот вопрос вызвал оживленную дискуссию в связи с заявлением Е. Варги, что жизненный уровень рабочего класса капиталистических стран поднялся в последние годы. Тов. Варга не нашел поддержки ни с какой стороны. Для характеристики действительного положения вещей необходимо прежде всего отметить, чем вызываются изменения в жизненном уровне рабочих.

Обычно думают, что изменение в положении рабочего класса зависит исключительно от степени организованности рабочих и предпринимателей. В последнее время Гильфердинг стал особенно подчеркивать, что высота зарплаты зависит исключительно от *политической* борьбы социал-демократии. На самом деле, рост заработной платы является следствием не только политической борьбы, но и главным образом результатом изменений в использовании самой рабочей силы, возросшей интенсификации и производительности труда.

„Во всех приведенных мною случаях,— говорит Маркс,— а они

составляют девяносто девять процентов всех случаев, мы видели, что борьба за повышение заработной платы является только следствием предшествовавших перемен, что она есть неизбежный результат предшествовавших изменений в массе производимых продуктов, в производительной силе труда, в ценности труда и денег, в напряженности труда рабочего, соответствующих колебаний рыночных цен, обусловленных колебаниями спроса и предложения и различными фазами промышленного круговорота“ [1]).

Эта глубокая мысль Маркса как нельзя более оправдывается современной практикой. Путем так называемой „рационализации“ предпринимателям удалось в короткий период времени так увеличить интенсивность труда и выжать столько нервов и соков из рабочего, как раньше в течение десятилетий. Трудно себе даже представить, какую революцию в этом отношении означает введение бесконечного ремня, беспрерывной работы. И само собой разумеется, что повышение заработной платы на несколько процентов не может даже в отдаленой мере возместить усиленную трату энергии рабочим классом.

Возьмем Соединенные Штаты, эту хваленую страну с „высокой заработной платой“. Как обстоит там дело? Изданная союзом предпринимателей работа о „Заработной плате в Соединенных Штатах за 1919—27 гг.“ приводит весьма поучительную таблицу, иллюстрирующую развитие производительности труда в американской промышленности (мы дополняем эту таблицу новыми данными за 1927 г.). Оказывается, что производительность труда поднялась после войны быстрее, нежели механизация. Так, если данные за 1919 г. принять за 100, то соответственные данные за следующие переписи были:

Годы	Число рабочих	Общий объем производства	Продукция на 1 рабочего	Механическая сила
1921 . . .	77,2	79,3	102,7	?
1923 . . .	97,5	122,1	125,2	112,8
1925 . . .	93,3	128,6	137,8	122,1
1927 . . .	92,8	130,5	142,0	132,1

[1]) „Заработная плата, цена и прибыль“.

Применение механической силы возросло на 32%, а средняя продукция на 1 рабочего — на 42%. Это подтверждает положение, высказанное нами еще в 1927 г., что „рационализация" сводится преимущественно к повышению интенсивности, к усиленной эксплоатации труда. Если теперь сопоставить движение реальной зарплаты с развитием производительности труда, то получается весьма поучительная картина. К сожалению, данные о зарплате этот источник приводит только со второй половины 1920 г. Между 1921 и 1925 гг. реальная заработная плата всех рабочих увеличилась с 113 до 128 (июль 1914 г.— 100), т.-е. на 13%. Производительность труда поднялась на 35%, а зарплата — на 13%! Это ли означает повышение жизненного уровня рабочего класса?

Мы можем подойти к этому вопросу еще на основании других данных.

Так, по данным министерства труда, которые приводятся в Ежегодниках министерства торговли, производительность труда увеличилась в промышленности с 1919 по 1925 г. на 40%, а рост заработной платы, по вычислениям Дугласа, составил максимум 20%. За время с 1899 по 1925 г. производительность труда поднялась на 47%, а реальная зарплата на 28% по сравнению с периодом 1890—99 гг. Кучинский определяет повышение реальной зарплаты с 1899 до 1927 г. на 21,8%, а увеличение производительности труда на 48,2%. Таким образом не подлежит никакому сомнению, что производительность труда поднялась гораздо быстрее, чем заработная плата, при чем, как мы видели, преимущественно благодаря повышению интенсивности труда.

В сельском хозяйстве Соединенных Штатов заработная плата еще в 1928 г. превышала довоенный уровень всего на 63%, в то время как прожиточный минимум поднялся выше, чем на 70%. Реальная зарплата здесь ниже, чем до войны, между тем как производительность труда и здесь поднялась весьма значительно, с 1899 по 1925 г. на 61%, а с 1919 до 1927 г. на 29,5%. В данном случае противоречие между ростом зарплаты и производительностью труда выступает еще рельефнее.

В 1928 г. улучшения не наступило. По данным союза предпринимателей, зарплата в среднем осталась в 1928 г. на уровне 1927 г. Почти такой же результат получается и из данных министерства труда. По последним данным движение номинальной недельной зарплаты и прожиточного минимума было:

Годы	Индекс зарплаты [1])	Прожиточный минимум (в декабре [2]).
1920 . . .	235,4	200,4
1921 . . .	188,0	174,3
1922 . . .	191,8	167,3
1923 . . .	211,3	171,0
1924 . . .	209,5	172,5
1925 . . .	214,8	177,9
1926 . . .	216,7	175,6
1927 . . .	217,1	172,0
1928 . . .	218,7	171,3

Номинальная зарплата все еще ниже уровня 1920 г.; с 1923 г. почти не повышается (+3,5%); так как прожиточный минимум, после некоторого повышения за 1925 и 1926 гг., снова упал, то реальная зарплата несколько поднялась, но минимально. За это время (1923—28 гг.) индекс промышленной продукции показывает повышение на 10%, в то время как число занятых упало на 6%.

Словом, какие бы мы ни приводили цифры, результат все один и тот же: производительность труда поднялась значительно быстрее, нежели зарплата. При этом еще не учтена растущая безработица. Действительно выплаченная сумма зарплаты составила в 1928 г. только 98% той, которая была уплачена в 1923 г. Следовательно, о повышении жизненного уровня в связи с рационализацией не может быть и речи.

Не лучше, скорее хуже еще, обстоит дело в Германии. О движении заработной платы (понедельной) в Германии после войны мы имеем следующие данные (в марках, за неделю, согласно тарифам):

	Квалифицированных рабочих	Простых рабочих	Прожиточный минимум (средний годовой)
1913	34,73	23,29	100,0
1924 (апрель) . .	31,11	23,23	127,6
1925 „ . . .	40,29	30,48	139,8
1926 „ . . .	45,26	33,16	141,2
1927 „ . . .	46,55	35,54	147,6
1928 „ . . .	50,19	38,38	151,7
1929 „ . . .	52,63	40,74	153,6

[1]) Июль 1914 г. принимается за 100. Исчислена средняя недельная зарплата 1.678 предприятий, включая и зарплату железнодорожных рабочих.

[2]) 1913 г. принимается за 100.

Если за исходный пункт взять начало 1925 г., когда инфляционный период закончился (в 1924 г. хозяйство еще пережило „кредитную инфляцию"), то до апреля 1929 г. зарплата поднялась у квалифицированных рабочих на 32,6%, а у неквалифицированных — на 38,3%. За это время прожиточный минимум увеличился кругло на 10%, так что реальная зарплата выросла на 25 — 26%.

А как обстоит с производительностью труда?

Вот несколько данных, характеризующих рост производительности труда за это время:

Продукция на 1 рабочего превышала в 1927 г. соответственную продукцию 1925 г.: в автомобильной промышленности на 72%; на доменных печах — на 43%; в производстве стали — на 42%; в машиностроительной промышленности — на 40%; на коксовых печах — на 37%; на калиевых предприятиях — на 30%; в угольной промышленности (на Руре) — на 20% (в 1928 г. — 25%); на железных дорогах — на 18,7% (в 1928 г.—25%).

Мы видим, что и здесь производительность труда развивается быстрее, нежели зарплата.

При этом не принята во внимание значительная безработица последних лет. За первые три квартала 1928 г. безработица была еще слабой, за первый квартал насчитывали 5,8% полностью и 4,3% частично безработных. За январь 1929 г. полностью безработных насчитывали 19,4%, а частично 8,7%, а в июне того же года — 8,5% и 6,7%. Какое значение имеет безработица как фактор, сокращающий зарплату, видно из вычислений молодого Кучинского. Оказывается, что, благодаря безработице, средняя зарплата должна быть сокращена в 1927 г. с 40,46 марок в неделю до 36,49 марок, в 1928 г. с 43,65 до 39,30 марок, а в июне 1929 г., когда безработица уменьшилась, зарплата все еще понижается с 46,18 до 41,47 марок, или на 11,3%. В декабре она упала с 46,31 до 35,85 м. в неделю. Реальная зарплата, по вычислениям того же автора, понизилась в декабре на 5% по сравнению с 1927 г. Значительная часть повышения реальной зарплаты теряется вследствие безработицы!

Кучинский считает, что в Германии на 6 квалифицированных рабочих приходится 10 неквалифицированных. Если исходить из такой пропорции и для довоенного времени, то зарплата в 1913 г. составила 27,5 марок в неделю. В июне 1929 г. она поднялась

до 46,18 марок, или на 68%, при повышении стоимости средств существования на 53,4%. Если же взять фактическую зарплату в 41,47 марок, то теперешний уровень зарплаты всего на 50,9% превышает довоенный. Другими словами: фактическая зарплата *немецкого рабочего все еще ниже довоенного уровня*, составляя 98%. Можно ли после этого говорить о том, что жизненный уровень рабочих поднялся?

В Англии, по вычислениям исследовательского бюро рабочей партии, движение реальной зарплаты было:

Годы	По отношению к 1913 г. [1])	По отношению к 1920 г. [2])
1920	95,9	100,0
1921	89,0	92,7
1922	84,8	90,5
1923	86,8	91,0
1924	86,4	92,0
1925	99,2	96,0
1926	87,8	95,0
1927	94,6	100,5
1928 (сентябрь) .	93,6	99,0

О повышении жизненного уровня и здесь говорить не приходится. Дело в том, что монополистический капитализм по самому своему существу приводит к ухудшению положения рабочего класса, так как он повышает цены на товары и, следовательно, вызывает тенденцию к понижению реальной зарплаты. Отрицая этот факт, что монополии стремятся к повышению цен, Варга пошел еще дальше и стал утверждать, что и положение рабочих улучшилось. Однако не только приведенные выше цифры, но и несомненный факт значительного революционного подъема широких рабочих масс в капиталистических странах категорически опровергают его утверждение...

---

[1]) Зарплата за 1913 г. принята за 100.

[2]) Зарплата за 1920 г. принято за 100.

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ.

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И СССР.

Наше хозяйство связывается многочисленными нитями с мировым рынком. Не участвуя в империалистической политике капиталистических стран, защищая свою самостоятельность, охраняя интересы трудящихся, мы живем, однако, в определенном окружении. Здесь мы не можем остановиться на вопросе, в какой мере сказывается на развитии мирового хозяйства то обстоятельство, что $^1/_6$ мира живет обособленной и своеобразной жизнью, при этом речь идет о такой части света, которая находится в Европе, раньше теснейшим образом была связана с капиталистическим миром и составляла, следовательно, неотделимую часть в процессе общего развития европейского капитализма. Несомненно одно, что высвобождение нашей страны из-под власти европейского капитала служит, между прочим, одной из причин, почему он до сих пор не оправился после войны. Затяжной характер послевоенной депрессии, частые кризисы, неустойчивость теперешней стабилизации—все это объясняется также и тем, что капитал потерял такой важный рынок сбыта и источник сырья, как СССР.

Для характеристики влияния нашего развития на мировое хозяйство и одновременно для сравнения темпов развития нашей страны с мировым хозяйством мы приводим таблицу (стр. 191).

До 1925 года включение нашего хозяйства в общую сумму по Европе понижало темп развития Европы (93—94 и 90—91); после 1925 г. он, наоборот, повышается (в 1927 г. 109—10 и 110—12). С другой стороны, по торговле включение нашего Союза в общий итог влияет понижающе. Следовательно, темп развития нашего производства идет быстрее, чем темп остальных европейских стран, в то время как наша внешняя торговля развивается медленнее, чем торговля других стран.

Развитие мирового хозяйства после войны

(в процентах к 1913 г.).

Группы стран	Население	Производство съестных припасов и сырья					Торговля			
	1927 г.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.	1927 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.	1927 г.
Вост. и Цен. Европа без СССР . . .	105	78—79	84—86	99—00	94—96	103— 5	73	84	85	106
Вкл. СССР.	107	77	83—84	101— 2	100—02	108—10	64	75	76	93
Остальная Европа . .	106	98	103	108— 9	98—99	115— 6	97	100	100	110
Вся Европа без СССР .	106	88	93—94	103— 4	96— 98	109—10	90	95	96	108
Вся Европа с СССР . .	107	85	90—91	103— 4	100—101	110—12	85	91	91	103
Сев. Амер.	123	127	118	126—27	130— 31	128—29	127	139	150	155
Центральн. Америка . .	105	152—53	169—71	162—63	154	148	133	133	134	137
Южн. Америка . .	141	128—30	121	130— 1	135— 36	140—41	91	103	106	118
Африка . .	111	125	135—36	142—43	142— 43	148—49	97	108	111	119
Азия (б. Аз. России . .	107	110—15	117—22	121—27	122— 30	123—32	124	144	151	152
Океания . .	123	107	122—23	117—18	128— 29	121—23	119	132	135	142
Весь мир:	109									
1) Съестн. припасы и сырье . . .		106—7	108—10	116—19	117—20	121—4[1])				
2) Съестн. припасы . .		103—4	102— 3	111—12	109—10	113[1])	99	107	110	120
3) Сырье .		110—3	116—19	125—30	129—35	135—41				

Примечание: Двойные числа указывают колебания в результате, в зависимости от способа исчисления. В состав СССР включена и азиатская часть.

[1]) Предварительные данные

Последнее объясняется, помимо ряда различных моментов, тем что у нас идет *процесс интенсивного капиталовложения*, рост основного капитала, в особенности в тяжелой промышленности, когда растет *внутренний* рынок гораздо быстрее, нежели внешний. Если бы мы получали большие кредиты из-за границы, быстрее рос бы и наш ввоз: без этих кредитов мы вынуждены обходиться своими накоплениями, следовательно, приспособить производство к потребностям своего рынка.

Проанализуем несколько подробней развитие нашей продукции в сравнении с продукцией остальной Европы. Она составляла в 1927 г. (1913 г.— 100):

	Растительн. продукты	Съестные припасы раст. проис.	Мясные	Колониальн. продукты	Масляничные	Текст. сырье	Кожи
Европа без СССР	90	99	107	107	189	156	103
Европа с СССР	95	106	107	117	179	126	104

	Сырье вообще	Съестн. припасы	Общее производство
Европа без СССР	122	100	109
Европа с СССР	119	106	110

Из этой таблицы мы выводим, что наше преимущество заключается в области сельскохозяйственных продуктов растительного происхождения, если допустить, что наши довоенные подсчеты урожаев не были преуменьшены, а теперешние — не преувеличены. В области добычи сырья мы еще отстаем от других европейских стран.

Весьма поучительно развитие последних трех лет, между 1925 и 1928 гг. Прирост продукции составил в 1928 г. (в процентах к 1925 г.):

	Общая мировая продукция	Европейская продукция	Продукция СССР
Сбор пшеницы	113	102	103
Сбор риса	91	90	85
Потребл. искусств. удобр. (азот)	139	131	800
Число лошадей	105	102	118
„ рогатого скота	102	106	111

	Общая мировая продукция	Европейская продукция	Продукция СССР
Число свиней	110	115	107
„ овец	106	108	112
Добыча угля	104	111	209
„ нефти	124	175	171
Использование водян. силы	117	114	174
Произв. электр. энергии	125	?	221
Выплавка чугуна	115	124	262
Продукция стали	120	129	226
Добыча меди	122	137	333
„ цинка	120	117	129
Продукция шерсти	114	107	111
Потребление хлопка	92	99	168
Сбор льна	90	91	94
Химическая промышлен.	130	103—157	182—204
Народный доход	116	119	148
Внешняя торговля	109	109—111	98

Более быстрый темп нашего развития резко бросается в глаза. О развитии обрабатывающей промышленности мы из этих данных ничего не узнаем. Однако данные Госплана о нашем развитии за 1923/24 г. по 1927/28 г. говорят о том, что оно было крайне быстрым. Валовая продукция нашей промышленности более чем удвоилась [1]), поднявшись с 48% до 119,6% продукции 1913 г. Такого темпа развития не знают другие страны. Правда, это были годы восстановительного периода, когда приходилось только нагружать предприятия, а не строить новые. Однако и другие страны пережили приблизительно такое же положение, когда в основном речь шла о лучшем использовании и реорганизации аппарата. И все-таки наш восстановительный темп был гораздо более быстрым.

Более быстрый темп нашего развития объясняется в основном социальным характером нашего производства: не говоря уже о том, что нам не приходится содержать непроизводительные классы, анархия капиталистического производства вызывает сама по себе

[1]) Продукция Соединенных Штатов, по вычислениям Снейдера из Центрального управления банками, увеличилась по сравнению с 1913 г. в следующих размерах: 1924 г.— 134%, 1928 г.— 155%; продукция промышленности Англии поднялась, по вычислениям министерства торговли, в 1928 г. по сравнению с 1924 г. всего на 4,3%.

большие затраты [1]), замедляющие общий темп развития, между тем, как наша плановость дает возможность их в значительной мере избегать. Несмотря на рост монополистических тенденций, число банкротств в капиталистических странах не только во время кризиса, но и в относительно благоприятные годы весьма значительно [2]). А банкротства во многих случаях означают не только разорение данного предприятия, но и потерю производительного капитала, которого нельзя использовать на другие цели.

Если даже отвлечься от случаев прямого разорения предприятий и взять только обычный процесс технического улучшения, то и он совершается в капиталистическом хозяйстве очень часто за счет старого, еще не использованного капитала. Вводится новая машина, хотя и старая еще великолепно работает, но она уже экономически устарела; строятся новые предприятия вместо старых, хотя и старые могли бы еще работать. Новые машины и предприятия работают не *рядом* и одновременно со старыми, а вытесняя последние потому, что каждый предприниматель вынужден работать только при условиях средней прибыльности. Если старые предприятия ее не дают, они для него мертвый капитал, который продается на слом. С общественной точки зрения даже устарелые предприятия имеют еще „право на существование", пока новые не в состоянии удовлетворить *всего* спроса. Но в капиталистических странах и самый спрос ограничен высотой

[1]) В Англии в течение 1862 — 1907 гг. были зарегистрированы 163,729 акционерных обществ с капиталом в 8.116 млн. фунт. стерл., в 1907 г. из них осталось 66.456 с капиталом в 2.730 млн. ф. стерл. Обанкротились или прекратили свое существование по другим причинам 97.273 общества с капиталом в 5.386 млн. ф. стерлингов, т.-е. $^2/_3$ капитала целиком или частично погибло.

[2]) Пассивы обанкротившихся обществ в Соединенных Штатах исчисляются следующими суммами:

Годы	В млн. доллар.
1860—69	633,4
1870—79	1.593,7
1880—89	1.366,3
1890—99	1.788,7
1900—09	1.464,9
1910—19	2.183,8
1920—27	4.002,1
Всего . . .	13.032,9

За 60 лет погибло 13 млрд. долларов, при чем размеры банкротства быстро растут, несмотря на „организованность" капиталистического хозяйства.

зарплаты, как и тем, насколько расширение продукции выгодно или невыгодно для капиталиста. Размеры продукции растут медленно, а новые предприятия вытесняют старые, а не становятся рядом с ними.

Наш же рынок относительно весьма емкий. Доля заработной платы в общей нашей продукции относительно выше, чем в капиталистических странах, как видно из следующей таблицы:

Страны	Доля зарплаты в доходе населения	Процент лиц наемного труда		Отношение зарплаты в доходе населения к доле лиц наемного труда	
		Ко всему населен.	К самод. населен.	Ко всему населен.	К самод. населен.
С.-Штаты	55	33,9	78,6	1,78	0,7
Англия	56,2	40,2	89,7	1,33	0,6
Германия	60,0	31,6	65,7	1,90	0,9
СССР	29,4	7,1	14,0	4,14	2,1

У нас об ограничении рынка не приходится пока говорить. Мы переживаем бурный рост спроса, как со стороны личного потребления, так и со стороны самой промышленности. Не имея возможности сразу обновить весь аппарат (этого не могут сделать, конечно, и богатые капиталистические страны), мы строим новые предприятия, но продолжаем, пока возможно, использовывать и старые. Общественный „капитал“ не теряется у нас даром. Точно так же, вводя новое оборудование, мы и старое иногда еще продолжаем эксплоатировать.

Далее, капиталистические страны работают с неполной нагрузкой; мы же стараемся доводить нагрузку до максимально возможных размеров. Затем, и процесс обновления техники наталкивается в капиталистических странах на сильные затруднения, как мы это выяснили в предыдущих главах: сильно разросшийся производственный аппарат капиталистических стран связывает капитал и задерживает развитие нового строительства и даже улучшение техники. В том же направлении действуют монополистические организации с их высокими ценами и т. д.

Все эти моменты сильно задерживают движение капиталистических стран, и, как мы видели, темп их развития после войны медленней, чем до войны. Все же приходится сказать, что, поскольку еще действует конкуренция, в последние годы и в капиталистических странах идет строительство.

Положение, которое получается в результате этих моментов, может быть иллюстрировано следующим примером:

Пусть имеются три предприятя с различной производительностью труда:

A — в 80 единиц в день
B — „ 100 „ „ „
C — „ 120 „ „ „

Средняя производительность всех трех предприятий будет 100. Если будет построено новое предприятие в 140 единиц, то, вытеснив A, оно поднимет среднюю производительность до 120 единиц. При сохранении A, продукция всех четырех сразу вырастет на 140 (или на 46%, в первом случае — только на 20%), но производительность труда поднимается только до 110, т.-е. не на 20%, а всего на 10%.

Чисто арифметически получается, вследствие того, что мы продолжаем использовывать и старый еще годный аппарат, как бы замедление в темпе роста *средней* производительности труда. Однако это было бы верным только в том случае, если бы темп обновления аппарата был у нас более медленным, чем в других странах. Но поскольку общий темп накопления у нас более быстрый, при этом весь добавочный продукт (остаток от личного потребления, от возмещения старого капитала и необходимых расходов на самооборону) потребляется производительно, на расширение продукции и культурные цели, нам нечего опасаться, что другие страны опередят нас. Та или другая страна с помощью накопленного в других странах и ввезенного к ней капитала может сделать сразу значительный скачок. Все европейские страны в целом не могут опередить нас. Да и та страна, которая ввозит капитал, может ускорить свое развитие только временно, пока платежи по ее задолженности не превысят новые импорты капитала... При обновлении всего аппарата и производительность труда значительно поднимется. Отсутствие непроизводительных классов и плановость — великая сила, которая преодолеет все наши хозяйственные трудности.

Другой вопрос, который нас интересует в этой связи, заключается в том, в какой мере монополистический капитализм нас эксплоатирует. Мы встречаемся на мировом рынке с картелями и трестами, которые, конечно, стараются и у нас получать высокие цены. В этом отношении *монополия внешней торговли* дает нам

значительное оружие для борьбы против них. Как крупный заказчик, распределяющий свои заказы по определенным директивам, умеющий ценой жертв отстаивать свою самостоятельность, мы успешно боремся с монополистическими организациями. Во всяком случае капиталистические организации не раз признавали наше преимущество в этом отношении. То обстоятельство, что англо-голландский нефтяной трест в конце концов должен был пойти на соглашение с нами, говорит о том, что с нами считаются и такие „короли" капиталистических держав, как Детердинг.

Если нам и приходится иногда покупать товары в кредит и по более высоким ценам, чем мировые, или продавать по более низким ценам, чем на внутреннем рынке, чтобы иметь возможность получить заграничное оборудование, еще не производимое в самой стране, то эти неблагоприятные моменты все-таки пока особого вреда не принесли нам. В частном хозяйстве они могли бы задавить ту или другую необходимую отрасль промышленности; теперь удары капитала принимаются всем нашим хозяйственным организмом и переносятся без особых болезненных последствий.

Таким образом, несомненно, что и мы в той или иной мере подвергаемся действию монополий: в известных случаях мы вынуждены платить более высокие цены, а на предоставляемые кредиты — высокие проценты. Но несомненно также, что плановость нашего хозяйства и монополия внешней торговли значительно улучшают наше положение на мировом рынке, и во многих случаях мы весьма успешно отражаем натиск капитала. А главное: „земля все-таки вертится"; мы двигаемся вперед весьма быстро, несмотря на финансовую блокаду, отказ нам в кредитах и тому подобные меры борьбы против нас!

Какое значение имеет наше хозяйство для мирового рынка? Мы прежде являлись крупным поставщиком хлеба и сырья. О размерах нашей доли в мировой продукции и торговле сельскохозяйственными продуктами свидетельствует таблица на стр. 198.

К этим данным приходится еще прибавить, что в мировом экспорте масла доля России составляла 22%, а в 1926 г. наш экспорт только немногим превысил 6%. Таким образом, в весьма важных областях мирового хозяйства ощущается недостаток вследствие нашего ухода с рынка. Этим до известной степени объясняется и то, что цены на многие из этих продуктов держатся еще на высоком уровне.

Годы	Пшеница	Рожь	Ячмень	Овес	Картофель	Лен	Конопля
Продукция России и СССР в процентах к итогу							
1909 — 13	18,2	38,3	22,7	19,8	13,4	56,4	56,6
1924	13,2	50,1	12,9	14,1	21,5	59,9	57,3
1927	17,7	51,4	13,2	19,8	27,1	59,2	69,5
Экспорт в процентах к мировому экспорту							
1909 — 13 [1]) . . .	24,8	33,9	62,8	33,0	10,30	53,0	12,0
1924 . . .	1,3	29,2	7,1	3,1	0,09	11,6	1,4
1927 . . .	3,8	17,2	1,7	6,6	1,30	11,3	2,1

Однако в настоящее время особенного недостатка в хлебе съестных припасах не ощущается на мировом рынке. Цена на сельскохозяйственные продукты, как правило, стоит на более низком уровне, чем на промышленные изделия. Но на отдельные виды сырья, например, на лен, на дрова, цены держатся весьма высокие.

Важнее, что мы в значительной степени перестали быть *рынком* для капиталистического мира. Наша внешняя торговля сильно упала по сравнению с довоенной. Это объясняется в основе тем, что нам отказывают в кредитах. Форма современных хозяйственных отношений — это торговля в кредит; значительный экспорт товаров связан с экспортом капитала. Поэтому Англия и другие страны до известной степени гарантируют кредиты, предоставляемые при экспорте товаров, иностранным государствам. Нам в этой гарантии (за исключением отдельных случаев в Германии и Австрии) и в этих кредитах отказывают [2]). Само собой, что этот отказ не вызван тем, что мы не выполняем *своих* обязательств по отношению к нашим кредиторам. Не очень большую роль играет в этом деле и аннулирование царских долгов. Основным моментом, определяющим это отношение капиталистического мира к нам, является *социальная вражда* к нам, как к государству рабочих и

[1]) В старых границах.

[2]) Министерство рабочей партии разрешило эти кредиты.

крестьян. Не давая нам своих товаров в кредит, капиталистические страны сами сокращают возможность экспорта к нам.

То же приходится сказать и относительно экспорта к нам капитала. Советское правительство много раз заявляло о своей готовности предоставить концессии, выработало программу и планы концессий; но это дело все же мало двигается. Ибо речь идет в большинстве случаев о затратах капитала на продолжительное время. Если в Германии, по собственному признанию промышленников, они не решаются строить шахты, так как на это требуется 10 лет, то как они решатся на подобные же операции в стране, пережившей революцию и сохранившей революционную власть?..

Вот почему наши связи с мировым рынком развиваются относительно медленно. Осюда, с другой стороны, и депрессивное состояние мирового хозяйства после войны стало таким затяжным, почти хроническим. Конечно, выпадение нашего рынка не является единственной причиной послевоенной депрессии; но что это обстоятельство играет крупную роль — в этом нет никакого сомнения. Этим и объясняется яростная борьба капиталистического мира против нас, борьба, которая не закончится, пока и в других странах не победит революционный пролетариат.